DIE KREDITVERSICHERUNG.

INAUGURALDISSERTATION

VORGELEGT

EINER PHILOLOGISCH-HISTORISCHEN ABTEILUNG
DER PHILOSOPHISCHEN FAKULTÄT DER UNIVERSITÄT
BASEL

ZUR ERLANGUNG DER DOKTORWÜRDE DER
STAATSWISSENSCHAFTEN

VON

ALEXANDER FRANCUSKI

aus NOVI SAD (Jugoslavien).

DRUCKEREI- UND VERLAGS-A.-G., NOVISAD
-1928-

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41546714_0056

DIE KREDITVERSICHERUNG.

INAUGURALDISSERTATION

VORGELEGT

EINER PHILOLOGISCH-HISTORISCHEN ABTEILUNG
DER PHILOSOPHISCHEN FAKULTÄT DER UNIVERSITÄT
B A S E L

ZUR ERLANGUNG DER DOKTORWÜRDE DER
STAATSWISSENSCHAFTEN

VON

ALEXANDER FRANCUSKI

aus NOVI SAD (Jugoslavien).

DRUCKEREI- UND VERLAGS-A.-G., NOVISAD
-1928-

Genehmigt von der philologisch-historischen Abteilung der philosophischen Fakultät auf Antrag der Herren Professoren Dr. Robert Michels und Dr. Edgar Salin.

Basel, den 10. Dezember 1927.

Prof. Dr. Paul Häberlin,
Dekan.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Vorwort.

Bei der Abfassung der vorliegenden Arbeit haben sich manche nicht unerhebliche Schwierigkeiten gezeigt, die größtenteils in der Beschaffung des Materials bestanden. Andernteils machte sich bei einer zusammenfassender Arbeit das Fehlen der Vorarbeiten in vielen Fällen bemerkbar. Die Unterstützung, die mir durch hervorragendste Fachleute zuteil wurde, verpflichtet mich, ihnen meinen Dank auszusprechen. An dieser Stelle sei mein verbindlichster Dank ausgedrückt dem Herrn Privatdozenten Dr. Louis V. Furlan, der mir bei meiner Arbeit mit fachkundigem Rat zur Seite stand, und auf dessen Empfehlung mir die Bibliothek der Schweizerischen Rückversicherungsgesellschaft, die sich zu den vollständigsten Versicherungsbibliotheken zählen kann, zur Verfügung gestellt wurde. Den Herren Direktoren der Schweizerischen Rückversicherungsgesellschaft Alther und Gailloud und Herrn Dr. von Castelberg schulde ich besonderen Dank, da sie mir bei der Bearbeitung des Materials durch persönliche Ratschläge wertvollste Hilfe geleistet haben.

Meinen lieben Eltern!

Quellen- und Literaturnachweis.

Ackermann and Neuner, Credit Insurance, Ronograph Library, New-York 1924

Ancey, Dr. Cäsar, Les risques du Crédit. L'Assurance des Crédits Commerciaux, Paris 1926.

Bouchet, Jean, La Garantie des Crédits Commerciaux et l'Assurance Crédit, Paris 1925.

Caillez, Maurice, L'Organisation du Crédit au Commerce Exterieur en France et à l'Etranger, Paris 1923.

Crüger, Dr. Hans, Kreditversicherung. Zeitschrift für die gesamte Versicherungs-Wissenschaft, Jahrgang XVII, 1917.

Culmer, F. G., Insurance of Trade Credits. Its early history and later Development. In: The Insurance and Finance Chronicle, 15. Dezember 1926.

Delmas, Dr. Jean, Etude de l'Assurance-responsabilité, Diss. Paris 1923.

Delmas, Dr. Jean, Etude du Crédit avec ses Rapports avec l'Assurance, Paris 1924.

Destanne de Bernis, Dr. Jacques, L'Assurance des Crédits, Paris 1926.

Eminghaus, Prof. Dr. A., Das Problem der Kreditversicherung. Bank-Archiv 1905.

Festgabe für Otto Prange: Beiträge zu Theorie und Praxis des Versicherungswesens. Verlag des Reichsverbandes, Berlin—Wien 1926.

Furlan, Dr. Louis V., Über die Grundlagen der Kreditversicherung, Österreichische Revue, 23. und 30. Oktober 1911.

Hammel, Dr. Alfred, Die Kreditversicherung, Bank-Archiv, 1926.

Henrich, Dr. Rudolf, Die Stuttgarter Kreditversicherung, Stuttgart 1911.

Herzfelder, Dr. Emil, Das Problem der Kreditversicherung mit besonderer Berücksichtigung der berufsmäßigen Auskunftserteilung und des außergerichtlichen Vergleichs, Leipzig 1904.

Herzfelder, Dr. Emil, Art. über Kreditversicherung in: Manes, Versicherungs-Lexikon, II. Aufl., Berlin 1924.

Herzfelder, Dr. Emil, Zur Kritik des Kreditversicherungs-Problems. Zeitschrift für die gesamte Versicherungs-Wissenschaft, Jahrgang V., 1905.

Herzfelder, Dr. Emil, Neue Formen der Kreditversicherung. Zeitschrift für die gesamte Versicherungs-Wissenschaft, Jahrgang XIII., 1913.

Lansburgh, Dr. Alfred, Die Kreditversicherung, Die Bank, 1911.

Lengyel, Prof. S., Die neueste Entwicklung der Kreditversicherung. Zeitschrift f. d. gesamte Versicherungs-Wissenschaft, Jahrgang 25, 1925.

Liebig, Dr. E. von, Beiträge und Vorschläge zum Problem der Kreditversicherung, Berlin 1905.
Loman, Harry James, The Insurance of Foreign Credits, Diss. Philadelphia 1923.
Manes, Prof. Dr. Alfred, Grundzüge des Versicherungswesens, Leipzig & Berlin, IV. Auflage, 1924.
Manes, Prof. Dr. Alfred, Art. Kreditversicherung in: Versicherungs-Lexikon, Tübingen 1909.
Manes, Prof. Dr. Alfred, Art. Kreditversicherung in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, III. Aufl., Jena, 1909.
Mezger, Dr. Fritz, Ausfuhrkreditversicherung. Wirtschaftsdienst, 1925.
Moldenhauer, Prof. Dr. Paul, Das Versicherungswesen, Leipzig & Berlin 1924.
Molt, C. G., Die Kreditversicherung. Zeitschrift f. d. gesamte Versicherungs-Wissenschaft, Jahrgang V, 1905.
Molt, Dr. Walter, Der Kreditversicherungsvertrag zugleich ein Beitrag zu den allgemeinen Lehren des Versicherungsrechtes, Stuttgart 1913.
Mumm, R., Der Personalkredit und die Kreditversicherung, Straßburg 1891.
Richard, R. J., Les opérations élémentaires de l'Assurance-Crédit. Moniteur des Assurances, 15. März und 15. April, 1924.
Richard, R. J., Sur la technique de l'Assurance-Credit. Moniteur des Assurances, 15. November 1925.
Reich, S., Bericht über die Kreditversicherung. Zeitschrift für Versicherungswesen (Neumann), 1899.
Roth, Dr. Paul, Die Versicherung der Wechselkredite. Zeitschrift für die gesamte Versicherungs-Wissenschaft, Jahrgang V., 1905.
Schimmelpfeng, W., Das Problem der Kreditversicherung, Berlin 1887.
Spain, H. Stanley, Credit Insurance, Sonder-Abdruck aus „The Policy", London, The Insurance Publishing Co. Ltd.
Spain, H. Stanley, Credit Insurance. Why it is essential for the System to be established on an international Basis, in: „The Insurance and Finance Chronicle", Dezember 15. 1926.
Swain, A. H., Commercial Credit Risks. Export Credits and Credit Insurance, London 1925.
Walker, Norman, Credit or solvency Insurance, London, 1924.

Handbücher und Zeitschriften.

Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 3 Aufl., Jena 1909.
Versicherungs-Lexikon, herausgegeben von Prof. Dr. Alfred Manes, Tübingen 1909. Ergänzungsband 1913 und II. Auflage, Berlin 1924.
Walford, The Insurance Encyclopaedia, London 1871—1880.

Baumgartner, Encyclopédie des Assurances, Paris 1899.
Lechartier, Dictionnaire pratique des assurances terrestres, 2. Aufl., Paris 1884, unter „Compagnie d'Assurances contre les failites".
Agnél, Manuel général des assurances ou guide pratique, Paris 1889.
Annuaire des Assurances, Paris 1924—1925.
The Insurance Jearbook, New-York 1924.
Insurance Jear-Book, London 1925.
Wallmanns, Versicherungs-Kalender, Berlin 1927.
Assecuranz-Jahrbuch (Stefan), Wien 1925.
Wörterbuch der Volkswirtschaft, Jena 1911.
Zeitschrift für die gesamte Versicherungs-Wissenschaft, herausgegeben von Prof. Dr. Alfred Manes, Berlin.
Zeitschrift für Versicherungswesen (Neumann's), Berlin.
Die Bank, herausgegeben von Lansburgh.
Bank-Archiv, herausgegeben von Rießer, Berlin.
Monatsberichte des Schweizerischen Bank-Vereines, Basel.
Wirtschaftsdienst, herausgegeben vom Hamburgischen Weltwirtschafts-Archiv.
Weltwirtschaftliches Archiv, herausgegeben von Prof. Dr. Harms.
Le Moniteur des Assurances, Paris
La Prime, Paris.
The Insurance and Finance Chronicle, London.
The Statist, London.

Veröffentlichungen und Dokumente.

Veröffentlichungen des Reichsverbandes der Deutschen Industrie Nr. 31, April 1926, Die Exportkreditversicherung mit Unterstützung des Reichs. Darstellung und Erläuterung der Bedingungen und des Verfahrens. Herausgegeben von der Geschäftsführung des Reichsverbandes der Deutschen Industrie, Selbstverlag.

Stenographisches Protokoll der ersten internationalen Konferenz der Kreditversicherung in London.

Statuten, Formulare, Propagandaschriften und Jahresberichte der wichtigsten Kreditversicherungsgesellschaften.

Einleitung.

Die Stellung der Kreditversicherung in der wissenschaftlichen Literatur erinnert — nach dem Ausspruch von C. Ancey — an die weißen Flächen auf den alten Landkarten Afrikas, die als „unerforschte Gebiete" bezeichnet waren.

Die Empirie ist auch diesmal der Theorie vorangegangen, und der oft von den Theoretikern angefochtene Versicherungszweig konnte sich, ungeachtet der ungünstigen politischen und wirtschaftlichen Verhältnisse, die ihn in seiner Entwicklung hinderten, erfolgreich behaupten. Die ersten Pioniere sehen bereits die Früchte ihrer langjährigen und mühsamen Arbeit. Einige mißlungene Versuche konnten nicht auf die Dauer einer dringenden Notwendigkeit des wirtschaftlichen Lebens die Türe verschlossen halten.

Die Entwicklung des Handels, der Industrie und des Kreditverkehrs brachte erhöhte Risiken mit sich, deren Übertragung die erste Voraussetzung für weitere Fortschritte bedeutete. Diese wichtige Aufgabe, das Kreditrisiko zu tragen, hat die Kreditversicherung übernommen.

Die Kreditversicherung wurde lange Zeit nicht als gesonderter Zweig der Versicherung betrieben; erst in den letzten Jahren hat sich die Erkenntnis durchgesetzt, daß die Kreditversicherung bestimmte Merkmale aufweist, die sie von den andern Versicherungszweigen deutlich unterscheiden.

Bei der Kreditversicherung sind einige Berührungspunkte mit dem Bankgeschäft aufzufinden, welche ihr eine eigenartige Stellung gegenüber den andern Versicherungszweigen verleihen.

Beim Wechseldiskont übernimmt die Bank eine Kreditversicherung; ein Bankakzept stellt eine Kreditversicherung dar; die Akzeptprovision ist nichts anderes als eine Kreditversicherungsprämie und umgekehrt gibt der Kreditversicherer ein Bankakzept beim Abschluß einer Avalversicherung.[1]) Dieses Eindringen des Bankgeschäftes in das Versicherungsgeschäft stellt die Versicherung an die Grenze des Bankwesens und Versicherungswesens. Eine scharfe Umgrenzung des Betätigungsfeldes der Kreditversicherung besteht noch nicht, vielmehr sind die Meinungen darüber geteilt. Der Unterschied zwischen dem Bankgeschäft und dem Versicherungsgeschäft ist jedoch ein grundsätzlicher; er zeigt sich bereits in ihren Ausgangspunkten deutlich und bedingt eine scharfe Trennung der beiden Gebiete. Während eine Bank nie ein Geschäft übernehmen wird, das voraussichtlich mit einem Verluste enden kann, liegt es im Wesen des Risikos der Versicherungsgesellschaft, daß ein gewisser Verlust entstehen muß.

[1] R. J. Richard: Etude sur la technique de l'assurance crédit. Moniteur des Assurances 1924, S. 71 ff.

Das Risiko gehört zu den untrennbaren Begleiterscheinungen eines jeden Kreditgeschäftes und stellt eigentlich eine unbestimmte und mathematisch unbestimmbare Größe dar, die bei jedem Kreditakt eine latente Gefahr für den Kredit bildet. Dieses Risiko als einen rechnerischen Faktor bei der kaufmännischen Kalkulation einzubeziehen, ist auf zweifache Weise möglich: 1. durch das „Delcredere", 2. durch die Versicherung.

Als „Delcredere" wird die Übernahme der Garantie für die Bezahlung eines Schuldbetrages durch den Kommissionär gegen eine Entschädigung, die den Preis des Risikos darstellt, bezeichnet; der bankmäßige Diskont wird ebenfalls zu dieser Kategorie gerechnet. Das Delcredere wurde auch als eine „bankmäßige" Lösung des Problems der Garantie der Handelskredite bezeichnet[2]), die andere Form der Lösung des Kreditproblems ist durch die Kreditversicherung gegeben.

Die vorliegende Arbeit will zu zeigen versuchen, wie das Problem der Kreditversicherung in der empirischen Wirklichkeit zu lösen versucht wurde und teilweise auch seine Lösung gefunden hat.

Betrachtet man die Vorteile des Delcrederegeschäftes und der Kreditversicherung, so überwiegen die Vorteile des Delcredere auf den ersten Blick die der Versicherung. Während bei der Versicherung in der Regel nur ein Teil des Risikos übernommen wird, bedeutet das Delcredere eine gänzliche Entlastung des Verkäufers. Diese Vorteile des Delcredere gegenüber der Versicherung sind nur scheinbare, bei näherer Untersuchung zeigt sich, daß das eigentliche Delcredere des Komissionärs (der feste Ankauf der Wechsel, Diskont etc.) seiner Natur nach auf die erstklassigen Kredite, d. h. der Garantie am wenigsten bedürftigen Kredite beschränkt ist. Die Versicherung dagegen folgt dem Prinzipe der Risikenverteilung auf eine möglichst große Zahl der Geschäfte, da sie eine Erweiterung ihres Geschäftskreises auf alle Arten des Kredites zur Voraussetzung hat.

Delcrederegeschäfte müssen nach den gegenwärtigen Grundsätzen der Bank, um große Verluste zu vermeiden, auf ein Minimum beschränkt werden. Die Kreditversicherung dagegen mit Erfolg zu betreiben ist nur möglich, wenn die Geschäfte möglichst ausgedehnt werden.[3]) Dieses Moment zeigt allein besonders klar die wirtschaftliche Bedeutung der Kreditversicherung für die Expansion des Handels eines Landes.

Zu den wichtigsten Quellen für die Beurteilung des Risikos gehören die kaufmännischen Auskünfte. Erst wenn eine Gesellschaft in der Lage ist, verläßliche und ausreichende Auskünfte zu

[2] C. Ancey: Les risques du crédit, Paris 1926, S. 17. — Nach der Beendigung des Krieges haben, insbesondere die deutschen Banken neben dem bankmässigen, eine neue Form des Bankgeschäftes betrieben, der im festen Ankauf der Wechsel, ohne den wechselrechtlichen Rückgriff gegenüber dem Aussteller, bestand. Die Form hat eine Ausdehnung des Handels, der sich insbesondere nach China und Russland richtete, ermöglicht.

[3] Vgl. C. Ancey, a. a. O. S. 17.

erhalten, kann sie das Risiko richtig berechnen. Ein zuverlässiger Informationsdienst wurde oft als das wichtigste Problem der Kreditversicherung bezeichnet. Soll die Versicherungsgesellschaft die Pflicht der Auskunftsbeschaffung dem Versicherungsnehmer auferlegen oder die Auskünfte selbst besorgen und dadurch gleichzeitig eine Verantwortung für die Kreditgewährung übernehmen? Die Versicherer haben sich auf den Standpunkt gestellt, daß der Versicherungsnehmer viel besser Gelegenheit habe, die Kreditverhältnisse seiner Kunden kennen zu lernen, als die Gesellschaft: dem Versicherungsnehmer biete sich meist im persönlichen Verkehr mit dem Kunden die Möglichkeit, ein Bild über dessen wirtschaftliche Lage zu gewinnen. Außerdem wird dadurch die Haftung und Verantwortlichkeit für die Richtigkeit der Auskünfte auf den Versicherungsnehmer überwälzt.

Die kaufmännischen Auskünfte können in drei Gruppen eingeteilt werden:

1. Auskünfte von Geschäftsfreunden;
2. Bankauskünfte;
3. Öffentliche Auskunftei.

1. Auskünfte von Geschäftsfreunden.

Diese Art der Auskunft hat heutzutage für die Kreditversicherung eine geringe Bedeutung. Der Versicherungsnehmer hört persönliche Meinung, denen oft kein Vertrauen gewährt werden kann. Es ist eine Erfahrungstatsache, daß die Meinung, die sich in den kaufmännischen Kreisen bildet, auf persönliche Motive wie Konkurrenzhaß, unbedeutende Streitigkeiten u. a. m. zurückzuführen sind. Derartige Auskünfte können bedenkliche Folgen haben, und es kommt vor, daß auch normalerweise gesunde Firmen einen „run" nicht überleben.[4]).

2. Bankauskünfte.

Die Bankauskünfte übertreffen an Objektivität die Auskünfte der Geschäftsfreunde unbedeutend, und zwar aus folgenden Gründen: Wenn die Bank über die finanzielle Lage ihres Kunden orientiert ist, so wird sie, sofern sie Forderungen gegen ihn geltend zu machen hat (z. B. uneingelöste Wechsel, in ihrem Portefeuille liegende Wechsel), keine objektive Meinung äußern. Es kann als bewiesen betrachtet werden, das die Auskunft von Geschäftsfreunden mehr und mehr an Boden verliert und verdrängt wird durch die berufsmäßige Auskunft, die ständig an Bedeutung für das Geschäftsleben gewinnt.[5] Immerhin sind die Bankauskünfte unzweifelhaft von großem Nutzen, und die Kreditversicherungsgesellschaft wird kaum auf sie verzichten können.

3. Die öffentliche Auskunftei.

Die wichtigste Auskunftsquelle für die Kreditversicherungsgesellschaft bilden die gewerbsmäßigen öffentlichen Auskunfteien,

[4] H. S. Spain: Crédit Insurance, Sonderabdruck, London.

[5] Herzfelder, a. a. O. S. 121.

deren Informationen sich zwar ebenfalls auf die privaten Auskünfte gründen, jedoch mit statistischen Details ausgearbeitet werden; ihr wichtigster Vorteil besteht darin, daß sie als selbständige Unternehmungen den Grundsatz der Objektivität im höchsten Maße wahren können. Die Auskunfteien sind infolge dessen eine unentbehrliche Notwendigkeit des modernen Wirtschaftslebens geworden.

Das Auskunftswesen weist in den letzten Jahrzehnten eine außerordentlich reiche Entwicklung auf. Die Vereinigten Staaten von Amerika sind auf diesem Gebiete Europa vorangegangen und es wurde oft hervorgehoben, daß die Methoden der europäischen Auskunfteien weit hinter denen der amerikanischen zurück stehen.

Die amerikanischen Auskunfteien wenden sich bekanntlich für die Informationen direkt an den Kaufmann, der ihnen selbst über seine wirtschaftliche Lage die gewünschten Daten mitteilt. Diese Auskünfte werden mit größter Bereitwilligkeit und Objektivität gegeben, was sich aus der Mentalität des amerikanischen Kaufmanns erklärt, der in der öffentlichen Darlegung seiner finanziellen Position die objektivste und erfolgreichste Reklame sieht. Eine Übertragung dieser Methode auf den europäischen Boden wird allgemein für undurchführbar gehalten, wegen des traditionellen Mißtrauens gegenüber jeder Veröffentlichung einer Geschäftsangelegenheit, die als ein Verrat des Geschäftsgeheimnisses betrachtet wird. Mag dies auch im Grunde genommen richtig sein, so sollten doch die Erfahrungen deutscher Auskunfteien, welche die amerikanischen Methoden in für europäische Verhältnisse modifizierter Form übernommen haben, als richtunggebend für die Entwicklung des europäischen Auskunftswesens betrachtet werden.

Auskunfteien, aufgebaut auf dem Prinzipe der Gegenseitigkeit, sind Vereinigungen zur Wahrung der individuellen Interessen der Kaufleute; jedes Mitglied stellt die eigenen Erfahrungen der Gesamtheit der Mitglieder zur Verfügung. Die Frage, ob eine solche Organisation für die Kreditversicherung einen praktischen Erfolg aufweisen wird, läßt sich nicht allgemein beantworten; wenn eine Gesellschaft eine genügende Zahl der Mitglieder vereinigen kann, um die notwendigen Risikenverteilung vorzunehmen, zeigen sich die Vorteile dieser Organisationsform deutlich. Die meisten bisherigen Versuche sind an dieser Schwierigkeit gescheitert. Die Solidarität der Gefahren und Interessen stellt aber den lebensfähigen Keim dieser Organisation dar.

Eine Darstellung des Problems der Kreditversicherung auf internationaler Basis bietet Anlaß zu einem Bedenken, das sich bei jedem Schritt aufdrängt. Wie kann man die verschiedenen Systeme, die sich in jedem Lande autochthon entwickelt haben, unter einheitlichen Gesichtspunkten behandeln? Zwar hat sich die Kreditversicherung in den einzelnen Ländern nicht völlig unabhängig ausgebildet. Die Voraussetzungen und Bedingungen ihrer Entwicklung aber waren überaus verschieden geartet und haben jeweils zu besonderen Problemen geführt, deren Lösung in jedem Lande besondere Mittel erforderte. Andererseits haben die

Schwierigkeiten, die sich der Lösung der Aufgabe einer Kreditversicherung entgegenstellten, vielfache Anregung zu gemeinsamem Vorgehen bei deren Beseitigung geboten.

Das Gebiet der Kreditversicherung ist heute, wie wir bereits ausführten, noch nicht fest begrenzt; die benachbarten Gebiete des Bankwesens müssen sich oft Grenzüberschreitungen gefallen lassen. Während sich die Kreditversicherung in den angelsächsischen Ländern streng in den Grenzen der Versicherung hält, hat man auf dem europäischen Kontinent, insbesondere in Frankreich und Deutschland, eine Erweiterung des Gebietes auf das Bankwesen versucht. Dies führte zu der Schaffung einer Form der Versicherung, welche streng genommen ein Bankgeschäft ist, und daher von den englischen und amerikanischen Gesellschaften verworfen wird. Man kann unterscheiden die reine Kreditversicherung als Versicherung gegen Insolvenzen und die Avalversicherung, welche eine Garantie der Zahlung des versicherten Betrages bei Verfall gewährleistet.

Im letzten Falle garantiert die Versicherung die Zahlung des Schuldbetrages bei Verfall (oder eine kurze Zeit nachher); wenn die Nichtbezahlung festgestellt ist, zahlt der Versicherer ohne Verzug die vereinbarte Deckung entweder dem Versicherungsnehmer oder der Bank, welche den Wechsel diskontiert hat. Der Versicherer behält sich das Rückgriffsrecht gegenüber dem Versicherungsnehmer und dem Bezogenen vor.

Bei der reinen Kreditversicherung wird gegen das Risiko einer definitiven Zahlungsunfähigkeit versichert: in diesem Fall hat der Versicherungsnehmer die Zahlungsunfähigkeit festzustellen und den Anspruch auf die Entschädigung aus der Konkursmasse zu erheben.

Die Unterschiede in den Methoden finden ihre Erklärung in der Organisation des Kreditwesens in den verschiedenen Ländern.

Die englischen und amerikanischen Kaufleute genießen bedeutende Kredite bei ihren Banken, und die Banken übernehmen das Inkasso der Schuldbeträge, welche in einem in Europa unbekannt raschen Liquidationsverfahren erfolgt. In Frankreich z. B. muß der Gläubiger oft auch Jahre lang auf die Liquidation der Konkursmasse warten; aus diesem Grunde wendet er sich an den Kreditversicherer, der ihm die rechtzeitige Tilgung seiner Forderung gewährleisten soll. Um diesem Verlangen zu entsprechen, haben sich die Versicherer dazu veranlaßt gesehen, die Gewährung der Garantie bei Verfallzeit einzuführen. Dieses Vorgehen wird als französisches System der Kreditversicherung bezeichnet und ist auch von den deutschen Kreditversicherungsgesellschaften, mit wenigen Einschränkungen, übernommen worden.

Die Kreditversicherung in ihrer reinen Form ist von den Angelsachsen zu einem einheitlichen System ausgebildet worden und findet sich in allen Ländern. Daher wird auch die Kreditversicherung als eine angelsächsische Institution betrachtet. Die Kreditversicherung muß im allgemeinen nach den Prinzipen der Versicherung betrieben werden.

Die folgenden Ausführungen beschäftigen sich mit der Kreditversicherung in ihrer ursprünglich festgesetzten Grenze, d. h. als Insolvenzversicherung, da sie in dieser Form allein als ein besonderes System ausgebildet worden ist.

Die neuen Versuche, das Gebiet der Kreditversicherung zu erweitern, werden bei der Darstellung der Entwicklung in den betreffenden Ländern erörtert, können jedoch bei der Darstellung der Kreditversicherung als einheitliches System nicht in Betracht gezogen werden.

Das Wort Kreditversicherung könnte wohl durch eine andere Bezeichnung ersetzt werden, da es sich bei der Kreditversicherung in ihrer reinen Form um die Versicherung gegen ein bestimmtes Risiko, nämlich das Risiko der Zahlungsunfähigkeit handelt. In diesem Umfange wird die Kreditversicherung gegenwärtig betrieben. Die neuesten Versuche, die Kreditversicherung auf alle Risiken des Kredits auszudehnen, haben noch keinen genügenden Beweis für die Zweckmäßigkeit einer derartigen Erweiterung ihres Betätigungsfeldes erbracht.

I. Teil.

Die geschichtliche Entwicklung der Kreditversicherung.

England.

Der Gedanke, eine Versicherung der Außenstände einzuführen, ist das erste Mal in England aufgetaucht, in der Zeit des Südseeschwindels (South Sea Bubbles) 1710—20.[1]

Verwirklicht wurde dieser Plan jedoch erst hundert Jahre später mit der Gründung der „Securities Insurance Company Ltd."[2] unter Leitung des Sir Evan Nepean, der einen Prospekt herausgab, in welchem er erklärte, es sei Aufgabe der Gesellchaft, die Verluste aus Nichterfüllung von Zahlungsverpflichtungen („Loss through non fulfilment of engagements", „represented by Trade Bills, Debts and credits and Bankcredits"), durch Versicherung zu decken.

Der Weg der ersten Pioniere war mit Dornen bestreut, und dieser Versuch des Sir Evan Nepean war der erste ernste Versuch in England, die Versicherung des Handelsrisikos auf eine reelle Basis zu stellen, dem aber kein Erfolg beschieden schien.[3]

The British Commercial Insurance Company[4] hat neben den Hauptgebieten ihrer Tätigkeit, der Feuer- und Lebensversicherung die Versicherung der Außenstände als Nebengeschäft betrieben. Die Gesellschaft machte infolge mangelhafter Kenntnisse keine gute Erfahrungen mit dem neuen Versicherungszweig; nach einer Fusion mit „The British Nation" 1860 und mit „European" 1872 mußte sie ihre Geschäfte aufgeben.

Diesen Versuchen folgten eine Reihe von Gründungen, die sich nicht halten konnten.[5]

Bei diesen ersten Versuchen kann man von einer Kreditversicherung streng genommen nicht sprechen. Es waren vielmehr Gesellschaften, welche in der Garantie der Kredite ein Spekulationsgeschäft sahen, denn die Grundsätze der Versicherung wurden in keinem Falle angewandt.

Diese Periode stellt gewissermaßen die Einleitung zu der Geschichte der Kreditversicherung in England dar; das später zu behandelnde Problem wurde damals in seinen Umrissen angedeutet.

Die Geschichte des Geschäftszweiges, der heute als Kreditversicherung bezeichnet wird, beginnt in England mit der Gründung von „The Ocean Accident and Guarantee Corporation Ltd." im Jahre 1871. Diese Gesellschaft hat durch Einführung der Pauschalpolice als erste die Kreditversicherung auf eine reelle Unterlage gestellt, und durch ein weit ausgebreitetes Filialnetz die ganze Welt mit der Kreditversicherung bekannt gemacht.

[1] Walford: The Insurance Encyclopaedia, London 1873. (Herzfelder: „Das Problem der Kreditversicherung mit bes. Berücksichtigung der berufsmässigen Auskunftserteilung und des aussergerichtlichen Vergleichs, Leipzig 1904).

[2] Spain: Credit Insurance, London, S. 5; N. Walker: Credit or Solvency insurance, London 1924, S. 4.

[3] Walford, a. a. O. (Herzfelder, a. a. O.), S. 11.

[4] Ebenda, a. a. O., S. 10.

[5] Es sei auf die von Herzfelder a. a. O. ausführlich bearbeitete Geschichte der englischen Kreditversicherung verwiesen.

Der Geschichtsschreiber der Kreditversicherung, Dr. Herzfelder, schildert folgendermaßen das neue System der „Ocean"; „die Police dieser Gesellschaft wurde vorbildlich für alle späteren Gründungen. Aus den vielen Projekten und Versuchen hat sich ein System herauskristallisiert, das man kurzweg als das englisch-hamburgische System bezeichnen kann. Das System war ganz auf englische Verhältnisse zugeschnitten; es fehlt vor allem die bei uns notwendige Berücksichtigung der Kreditziele. Das Problem wird viel zu summarisch behandelt; zwischen den Risken der einzelnen Branchen wird nicht unterschieden. Beim Ausbau des Systems scheinen mehr praktische Kaufleute als Versicherungstechniker zu Worte gekommen zu sein."[6]

Charakteristisch ist im Prospekt der Gesellschaft, den ihre Hamburger Filiale herausgegeben hat, der Schlußsatz, der folgendermaßen lautet: „Hieraus ist zu ersehen, daß dieses Departement eigentlich keine Versicherung im üblichen Sinne ist, sondern mehr eine Garantieleistung von uns gegenüber dem Großkaufmann, welcher bei uns Police zu nehmen wünscht."[7]

Unter dem Namen „The Trade Acceptance Guarantee Syndicate"[8], wurde eine Gesellschaft für die Versicherung von Einzelrisiken gegründet.

Die Policen waren folgendermaßen eingeteilt:

1. Eine Police speziell für Akzepte;
2. Eine laufende Police für laufende und zukünftige Akzepte nach Deklaration;
3. Eine Jahrespolice um alle während eines Jahres nach Deklaration fällig werdenden Akzepte zu decken;

} für Wechsel

4. Eine Police, welche die Zahlungsfähigkeit eines oder mehrerer Schuldner für einen gewissen Zeitraum (höchstens 12 Monate) garantiert.

} offener Kredit

Die Gründung der Trust Company zeichnet sich dadurch aus, daß sie nicht nur die Garantie gegen Insolvenz, sondern auch eine unmittelbare Zahlung der Wechsel bei Verfall bot. Wegen Illiquidität mußte sie bald die Geschäfte aufgeben.[9]

Bei diesem System wurde die Kreditversicherung als ein Bankgeschäft betrieben, und der Zinsverlust, der infolge der Bereithaltung beträchtlicher liquider Barmittel entstand, hat die gesamte Prämieneinnahme aufgezehrt. Die Gesellschaft wurde vor die Wahl gestellt, die Prämien zu erhöhen oder das Geschäft aufzugeben; sie entschied sich für das letztere.

Die Lloyds' Underwriters haben sich in der ersten Zeit der Einführung der Kreditversicherung von diesem Versicherungszweige ferngehalten. Im Jahre 1892 ist das erste Mal die Kreditversicherungspolice der Lloyds' auf dem Markte erschienen. Ein Syndikat der Lloyds', bestehend aus sieben Mitgliedern, unter dem

[6] Herzfelder, a. a. O., S. 24.
[7] Ebenda, S. 29.
[8] Prospekt der Gesellschaft. Herzfelder, a. a. O., S. 30.
[9] Ancey, a. a. O., S. 22.

Namen „Trade Acceptance Guarantee Syndicate of Underwriting Members of Lloyds" versuchte im Jahre 1896 die Kreditversicherung auf folgender Basis aufzubauen: als wichtigster Grundsatz, der das System bestimmte, galt, daß nur diejenigen Risiken versichert werden, welche die Gesellschaft vor ihrem Abschlusse überprüfen kann, mit andern Worten, daß der Verkäufer, bevor er das Geschäft abschließt, die Bewilligung dafür vom Versicherer erhalten muß. Damit war die Möglichkeit eines Betrugs in hohem Maße ausgeschlossen worden. Als Vorbild nahm das Syndikat die Policenformulare der Trust Company. Die Underwriters haben ihre Geschäfte ausgedehnt und als Beweis ihrer intensiven Gründungstätigkeit sind folgende Gesellschaften zu verzeichnen:

1. Credit Assurance and Guarantee Corporation;
2. Commercial Indemnity and Guarantee Company;
3. British Commercial Credit and Guarantee Company;
4. Standard Financial Association;
5. Minerva Insurance and Guarantee Corporation;
6. Property Insurance Company.[10])

Diese und viele andere Gesellschaften haben sich dem Kreditversicherungszweige zugewandt.

Die „Credit Assurance and Guarantee Corporation" verdient wegen ihres Systems, das sich von den andern Systemen vielfach unterscheidet, eine besondere Aufmerksamkeit. Die „Neuheit" ihrer Geschäftsführung bestand in der Aufstellung eines Zertifikates für den Käufer, das beim Kauf dem Lieferanten als eine Garantie für die Zahlung des Kaufbetrages dienen sollte, dessen Höhe und Zahlungstermin im Zertifikate genau vermerkt war. Dieser Versuch wurde aber nicht mit Erfolg gekrönt, weil die Mehrheit der Kaufleute schon in der Ausstellung dieses Zertifikates ein Geständnis der wirtschaftlichen Schwäche des Käufers sahen.[11]

Das Kreditversicherungsgeschäft der Lloyds' fand 1922 einen unerwarteten Abschluß. Einige Underwriters haben, ohne das Comitee of Lloyd' davon zu verständigen, in großem Ausmaße die Versicherung von Finanzwechseln übernommen; diese Geschäfte brachten ungeheure Verluste. Nach dem Berichte der „Times" vom 1. und 8. Oktober 1924 betrugen bei einem aus dem Kreditversicherungsgeschäft erwachsenden Gesamtverlust der Lloyds im Betrage von Pfund 54.300, die Verluste, die aus der Versicherung von Finanzwechseln entstanden Pfund 43.800. Es scheint, daß dieser schwere Verlust das ganze Interesse des Comitee of Lloyds' an der Kreditversicherung vernichtet hat. Um jede Möglichkeit von Kreditversicherungsgeschäften auszuschließen, wird einer jeden Police die folgende Klausel beigefügt: „No Policy or other Contract dated on or after 1st January, 1924, will be recognised by the comitee of Lloyds' as entitling the holder to the benefit of the Funds and/or Guarantees lodged by the Underwriters of the Policy or contract as security for their liabilities unless bears at foot the Seal of Lloyds' Signing Bureau". Dies hatte zur

[10] Spain, Credit Insurance, S. 11.

[11] Spain, Credit Insurance, S. 12.

Folge eine Sperre des Marktes der Lloyds' für die Kreditversicherung.[12])

1894 wurde unter Leitung von C. E. Heath „The Excess Insurance Company"[13]) gegründet. Ihr ursprüngliches Kapital betrug Pfund 5000.—; davon wurde der größte Teil von den Gründern übernommen. Die Dividende stellte sich in den ersten Jahren selten unter 100%. Im Juli 1910 wurden Pfund 45.000.— aus dem Reservefond dem Kapital zugeschlagen, dadurch erhöhte sich das Kapital auf Pfund 50.000.—, die voll einbezahlt waren.

Die Dividende betrug seit 1910:

1911	10%	1915	15%
1912	10%	1916	20%
1913	10%	1917	25%
1914	15%	1918	35%
		1919	45%

Im November 1920 wurde das Gesellschaftskapital neuerdings auf Pfund 500.000.— erhöht. Infolge dessen sank die Dividende im Jahre

1920 auf 7½%, 1921 10½%, 1922 7½%, 1923 7½%.

Eines derartigen Erfolges können sich wenige Gesellschaften rühmen. Es kann nicht angenommen werden, daß diese großen Gewinne nur durch die Kreditversicherung erzielt worden sind.

Die Kreditversicherung wurde auch von der „British Trade Corporation" in ihren Geschäftskreis einbezogen. Sie wurde mit einem Kapital von Pfund 2,000.000.— gegründet; nachdem sie die Kreditversicherung während 15 Jahren mit Erfolg betrieben und ihren Umfang bedeutend erweitert hatte, wurde die ganze Kreditversicherungsabteilung in eine selbständige Gesellschaft umgewandelt. So wurde im Jahre 1918 die „Trade Indemnity Company Ltd.", mit einem Kapital von Pfund 100.000.— in 10.000 Aktien zu Pfund 10.— gegründet. Davon wurde zuerst nur ein Fünftel einbezahlt. Daneben wurde eine zusätzliche Prämie von Pfund 2.— pro Aktie zur Bildung des Reservefonds erhoben.

Die Gesellschaft hat in Verbindung mit der „Excess Insurance Company Ltd." die Kreditversicherung zu betreiben begonnen. Das Kapital wurde im Mai 1924 auf Pfund 250.000.— (voll einbezahlt) erhöht; alle Aktien der ersten Emission (mit Ausnahme der sieben Aktien, welche die Unterzeichner des Memorandums behielten) wurden von der „British Trade Corporation" und der „Excess Insurance Company" übernommen. Die neue Emission fand eine freundliche Aufnahme in den Kreisen der Banken und der Versicherungsgesellschaften.

In den wenigen Jahren ihrer Existenz zeigte die „Trade Indemnity Company" einen seltenen Aufschwung, und erlangte bald die führende Stelle unter den Kreditversicherungsgesellschaften in England.

Die folgende Tabelle zeigt das Verhältnis der Prämien und der gedeckten Risiken:

[12]) Spain, a. a. O., S. 42.

[13]) Ebenda, S. 60 ff.

Jahr	Prämieneinnahme:		Gedeckte Risiken:	
1920	Pfund	61.600	Pfund 6,000.000	abgerundet.
1921	„	33.500	„ 3,500.000	
1922	„	48.500	„ 5,000.000	
1923	„	69.000	„ 7,000.000	
1924	„	110.000	„ 10,000.000[14]	

Die Bilanz vom 31. Dezember 1925 brachte folgende Posten: Prämien Pfund 75.958.—; Verluste Pfund 41.052.—; Spesen Pfund 11.835.—.[15]) Die Geschäftsgebarung der „Trade Indemnity Company" ist charakterisiert durch eine Teilung der Risiken mit dem Versicherungsnehmer. Die Gesellschaft übernimmt eine Deckung bis zu 75% des Schadens, und den Rest trägt der Versicherungsnehmer selbst. Dadurch werden dem Kaufmann Vorteile geboten, die ihm ermöglichen:

1. Seinen Kredit zu erweitern, ohne Erhöhung seiner Verpflichtungen;
2. seinen gewöhnlichen Umsatz mit erheblich vermindertem Risiko beizubehalten;
3. mit größerer Sicherheit neue Konten zu eröffnen;
4. Geschäfte mit unbekannten Kunden zu unterhalten;
5. Wechsel auf breiterer Basis und unter bessern Bedingungen zu diskontieren.

Policen, für einen gegebenen Umsatz, werden für eine zwölf Monate nicht überschreitende Periode ausgefolgt. Die Versicherung erfolgt auf zweifache Weise; entweder werden einzelne Operationen oder eine Gruppe von Transaktionen mit einem oder mehreren Kunden durch die Versicherung gedeckt. Die „Trade Indemnity Company" beschränkt sich ausschließlich auf reine Warenkredite; jedes Bankgeschäft ist von der Versicherung ausgeschlossen. Die Kreditversicherung wird von der „Trade Indemnity Company" in ihrer „Standard Form" betrieben. Einen bedeutenden Einfluß hat sie auf die kontinentalen Kreditversicherungsgesellschaften ausgeübt. Sie hat in den führenden Ländern Europas mehr oder weniger enge Verbindungen mit den bedeutendsten Kreditversicherungsgesellschaften angeknüpft, und so einen internationalen Konzern gebildet, was zur Vereinheitlichung des Systems der Kreditversicherung viel beigetragen hat. „L'Urbaine Crédit" in Frankreich ist als ihre Tochtergesellschaft anzusehen, die Kreditversicherungsbank „Hermes" in Deutschland steht in enger Geschäftsverbindung mit ihr; ebenso gehören die Filiale „L'Urbaine Crédit" in Belgien und die „Neederlandsche" in Holland zum Konzern. Die Verhandlungen mit einigen Kreditversicherungsgesellschaften sind noch im Gange.

Es werden grundsätzlich nur „neue" Verträge versichert, da ein Kaufmann bereits laufende Verträge nur im Falle eines besonderen Mißtrauensanlasses versichern wird.

„Trade Indemnity Co." gibt fünf Arten der Policen aus:

[14] I. Destanne de Bernis: L'Assurance des Crédits, Paris 1926, S. 36.
[15] „The Statist" 1926.

1. Versicherung der Wechselkredite (Bills of Exchange). Die Police hat den Zweck, die für gekaufte Waren auf einen oder mehrere Kunden gezogenen Tratten zu decken. Alle unter die Versicherung fallenden akzeptierten Tratten müssen der Gesellschaft mitgeteilt werden, bis die limitierte Summe erreicht ist. Die Tratten können auch verlängert und erneuert werden, jedoch nur für drei Monate gegen Bezahlung einer zusätzlichen Prämie (additional praemium). Die Prämiensätze bestimmen sich nach der Laufzeit der Tratten.

2. Versicherung der Buchforderungen (Open-account policy). Durch eine laufende Police (floating policy) werden alle Außenstände versichert, der Betrag jeder Faktura wird deklariert und von der Gesamtumsatzziffer abgezogen. Gegen Bezahlung einer zusätzlichen Prämie kann die ursprüngliche Vertragsperiode um drei Monate verlängert werden. Wie im obigen Fall, ist die Gesamtsumme der Police nach oben begrenzt.

3. Zeitlich begrenzte Versicherung (Time policy). Durch die Police wird der Verkäufer für einen Zeitraum von höchstens 12 Monaten gegen Zahlungsunfähigkeit eines oder mehrerer Kunden versichert. Das versicherte Risiko bestimmt sich nach der Höchstsumme des dem Kunden gewährten Kredits. Mit andern Worten: wenn der Kunde während der Versicherungsperiode zahlungsunfähig wird, so hat die Gesellschaft im Verhältnis der übernommenen Deckung das Risiko zu tragen, falls der gewährte Kredit den Einzelkundenlimit nicht überschritten hat. Die Police wird auf ein Jahr abgeschlossen und gilt für Wechselkredite wie für offene Buchforderungen. Jede neue Police deckt alle während der neuen Periode laufenden Außenstände.

4. Mantelversicherung (General policy). Die Gesellschaft garantiert alle Schulden der benannten Kunden oder eines einzigen Kunden (Whole account policy) gegenüber dem Versicherungsnehmer.

5. Versicherung gegen den Zwangsverkauf (Resale loss policy) Die Gesellschaft versichert die Schäden, welche dadurch entstehen können, daß wegen der Zahlungsunfähigkeit des Kunden ein Zwangsverkauf vorgenommen werden mußte.

Die „Trade Indemnity Company" übernimmt die Verlustdeckung ausnahmslos im Falle der Insolvenz und die Deckung erfolgt innerhalb 30 Tagen nach der Feststellung des Schadens.

Grundsätzlich wird in allen Fällen ein Teil des Risikos dem Versicherungsnehmer überlassen. Die maximale Deckung beträgt 75% des Verlustes.

Die Prämien werden für jedes einzelne Risiko besonders berechnet. Die Prämien halten sich in den Grenzen von 2 bis 5% für inländische und von 3 bis 8% für ausländische Geschäfte. Für die Prämienberechnung kommt die finanzielle Lage des Kunden, die Natur der Geschäfte und die Zahlungsbedingungen in Betracht. Die Prämie richtet sich nach dem übernommenen Risiko und nicht nach der Höhe des Kreditbetrages.

Im Falle einer Zahlungsunfähigkeit des Kunden ersetzt die Gesellschaft den übernommenen Teil des Verlustes binnen 30 Ta-

gen nach erfolgter Feststellung des Schadens. Sollte die Feststellung binnen 12 Monate nicht erfolgen, so verpflichtet sich die Gesellschaft, eine provisorische Zahlung von $^3/_4$ des zur Zeit ermittelten Schadenbetrages zu leisten.

Bis heute besitzt die Trade Indemnity Company eine Monopolstellung in der Kreditversicherung Englands. Von andern Gesellschaften sind die „British General", die im beschränktem Umfange bei der direkten Kreditversicherung und auch bei der Rückversicherung beteiligt ist; ferner die „Atlandic", „Western Australasia" und „World Auxiliary" zu erwähnen. Die beiden erstgenannten Gesellschaften haben sich auf das Inlandgeschäft beschränkt; keine der andern Versicherungsgesellschaften ist an der direkten Kreditversicherung interessiert.

In England hat man vor einigen Jahren versucht, ein neues System unter dem Namen „Insurance against Excess" oder „Whole Account Insurance" einzuführen. Dies ist die einzige Form der Versicherung, bei der Kaufmann und Versicherer, so zu sagen, das ganze Geschäft teilen. Sie setzt voraus, dass der Versicherer mit dem gesamten Geschäftsgange des Versicherungsnehmers genau vertraut ist, und das ihm zur Kontrolle freie Einsicht in die Bücher gewährt wird. „The Ocean Accident and Guarantee", „The Commercial Union", „The Palatine" haben diese Art der Versicherung einzuführen gesucht, jedoch ohne Erfolg, und sie bald wieder aufgegeben.

Vereinigte Staaten von Amerika.

Ebenso wie in Europa findet man in Amerika schon 50 Jahre vor der Einführung der Kreditversicherung das sogenannte „sharing" des Kreditrisikos zwischen Kaufleuten und Bankhäusern, auch „Delcredere" genannt.[16]

In den Anfängen der Kreditversicherung haben viele Gesellschaften sich diesem Geschäftszweig zugewandt, aber die meisten Versuche scheiterten. In jedem Lande ist die gleiche Entwicklung zu bemerken, was sich darauf zurückführen läßt, daß die spezifischen Merkmale der Kreditversicherung die richtige Beurteilung des Risikos erschwerten, daß die Risikoberechnung infolge Mangels an Erfahrung schablonenmäßig, etwa nach Analogie der Technik anderer Versicherungszweige erfolgte, oder, was noch häufiger der Fall war, daß die Kreditversicherung als ein Bankgeschäft betrieben wurde.

Die Staaten New-York, New-Jersey und Louisiana haben in den Jahren 1885 und 1886 gesetzlich die Kreditversicherungsgesellschaften genehmigt.[17]

Als erste ernste Kreditversicherungsgesellschaft, die sich auch längere Zeit halten konnte, ist die im Jahre 1889 gegründete „United States Credit System Co.", New-Jersey, zu nennen, die bald eine führende Rolle in der Kreditversicherung in den Vereinigten Staaten einzunehmen vermochte.

[16] Spain: Credit Insurance, S. 5.

[17] Ackermann & Neuner: Credit Insurance, New-York 1924, S. 6.

Die von Ackermann und Neuner veröffentlichte Statistik der Kreditversicherung in den Vereinigten Staaten zeigt folgende Entwicklung:

Jahr	Prämieneinnahmen Dollar	Schäden Dollar
1900	644.056.—	107.756.—
1901	1,192.550.—	299.222.—
1902	1,629.042.—	746.014.—
1903	1,982.944.—	950.290.—
1904	1,933.420.—	1,034.307.—
1905	1,782.655.—	863.686.—
1906	1,798.627.—	644.407.—
1907	2,070.813.—	710.938.—
1908	2,209.636.—	1,893.618.—
1909	1,764.406.—	1,799.605.—
1910	1,714.175.—	904.261.—
1911	1,737.858.—	1,183.477.—
1912	1,611.347.—	1,165.839.—

Die Kreditversicherung, die seit 30 Jahren in den Vereinigten Staaten in unveränderter Form betrieben wird, unterscheidet sich in vielen Gesichtspunkten von der Praxis der englischen Gesellschaften, obwohl die zwei bedeutenden Kreditversicherungsgesellschaften „The London Guarantee and Accident Co. Ltd." und „The Ocean Accident and Guarantee Corporation Ltd." wohlbekannte englische Gesellschaften sind.

Das Hauptmerkmal des amerikanischen Systems der Kreditversicherung ist die „Excess loss Policy"; der gesamte Umsatz wird durch die Police gedeckt, ein gewisser Teil des Umsatzes jedoch als erster Verlust (first loss) vom Versicherungsnehmer getragen.

Diese Form der Kreditversicherung hat sich in den Vereinigten Staaten bewährt, da sie im gesamten Wirtschaftsleben, insbesondere in der großartigen Organisation des Auskunftswesens, eine mächtige Stütze fand.[18]

Die Police wird auf je ein Jahr geschlossen. Der Versicherer hat nicht das Recht, irgend welche Kontrolle über den Versicherungsnehmer auszuüben. Diese Klausel findet in der Organisation des Auskunftsdienstes ihre Erklärung, die hier kurz skizziert werden soll. Die beiden großen amerikanischen Auskunfteien R. G. Dun & Co. und The Bradstreet & Co. geben alle drei Monate die sogenannten „Referenzbücher" heraus, in denen die amerikanischen Industriellen und Kaufleute nach ihrer Kreditwürdigkeit (Capital and Credit) in Kategorien nach eingeteilt sind. Die Kategorien sind mit Buchstaben bezeichnet; die von Dun veröffentlichten Verzeichnisse laufen von A—M und die von Bradstreet von N—Z. Ein jeder Kaufmann wird in diese Bücher eingetragen und die Referenzbücher erfreuen sich eines allgemeinen Vertrauens.

Neben den allgemeinen Referenzbüchern bestehen auch für jeden Industrie- und Handelszweig besondere Bücher. Da die Referenzbücher nur für die Vereinigten Staaten und Canada ausgear-

[18] „The credit Ratings of R. G. Dun & Co., and of Bradstreets are part and parcel of American commercial Life", Spain, a. a. O., S. 65.

beitet sind, so wird auch das Kreditversicherungsgeschäft auf das Inland beschränkt.

Die Prämien betragen 1 bis 5% und werden folgendermaßen berechnet:

1. Nach der Kategorie in den Referenzbüchern;
2. Nach dem Gesamtumsatze;
3. In besondern Fällen werden zusätzliche Prämien erhoben.

Die amerikanischen Gesellschaften haben eine außerordentliche Anpassungsfähigkeit an die Bedürfnisse des Handels und der Industrie gezeigt und infolge dessen unterscheiden sich die amerikanischen Policen in vielen Punkten von den europäischen.

Ackermann & Neuner führen in ihrem Buche über amerikanische Kreditversicherung folgenden, für die amerikanische Kreditversicherung charakteristische Klausel an:

A) Klausel für die sich im Fabrikationsprozesse befindenden Waren.

Wenn der Kunde nach Übernahme eines Teiles der Lieferung zahlungsunfähig wird, kann aus der Tatsache, daß er nun als Abnehmer für die Waren, die sich noch im Produktionsprozesse befinden, oder bereits fertiggestellt, aber nicht abgeliefert sind, nicht in Betracht kommt, ein Schaden entstehen. Durch eine besondere Klausel können diese Arten von Schäden gedeckt werden.

Hierbei werden folgende Bedingungen gestellt:

1. Eine geschriebene und unterzeichnete Bestellung muß vorliegen;
2. der versicherte Verlust kann sich nur auf die Produktionskosten beziehen und darf nicht 50% des Verkaufswertes übersteigen;
3. es muß bei Gericht Klage gegen den Schuldner erhoben werden;
4. wenn ein Teil der Waren bereits geliefert worden ist, werden alle Verluste kombiniert und erscheinen als ein einziger Verlust.

B) Klausel mit rückwirkender Kraft.

In der Regel tritt die Police am Ersten des auf den Termin der Antragsbewilligung folgenden Monats in Kraft.

Es kann aber vereinbart werden:

1. Daß vor dem Abschluß des Versicherungsvertrages bereits laufende Verträge vom Versicherer gedeckt werden;
2. daß auch die Insolvenzen am Tage der Prämienbezahlung unter die Versicherung fallen;
3. daß bei den Kunden, deren Klassifikation in der Zwischenzeit zwischen Vertragsabschluß und effektiver Zahlung der Prämien in den Referenzbüchern herabgesetzt worden ist, diese Herabsetzung in die Versicherung nicht einbezogen wird.

C) Die Gesellschaft kann durch einen Versicherungsvertrag gleichzeitig alle Geschäfte sämtlicher Filialen versichern.

Der Begriff „Insolvency" wird im allgemeinen folgendermaßen ausgelegt:

a) Antrag auf Konkurseröffnung oder eine den Vorschriften der Gesetze entsprechende Zahlungseinstellung;
b) Antrag des Schuldners auf einen gerichtlichen Vergleich;

c) Bestellung eines gerichtlichen Verwalters über das Vermögen des Schuldners;

d) Tod oder Geistesstörung des Schuldners;

e) Ausübung des Retentionsrechtes über Waren oder Hypotheken des Schuldners;

f) Beschlagnahmung oder gerichtliche Pfändung von Vermögensstücken des Schuldners;

g) Fruchtlose Pfändung;

h) Übertragung oder Verkauf aller Vermögensstücke des Schuldners;

i) Flucht des Schuldners;

k) Cession oder Deponierung der Vermögensteile des Schuldners zu Gunsten seiner Gläubiger, mit oder ohne Bevorzugung;

l) Gerichtlicher Pfändungsverkauf;

m) Verlangen eines Gerichtsurteiles durch den Schuldner;

n) Einsetzung einer Geschäftsaufsicht.

Nach den Bestimmungen der Police kann die Ersatzleistung nur im Falle eines definitiv festgestellten Schadens erfolgen (die sog. non-collection form). Da die Feststellung des Schadens oft Komplikationen mit sich bringt, zu deren Lösung eine große Erfahrung notwendig ist, haben sich die amerikanischen Gesellschaften dazu veranlaßt gesehen, im eigenen Interesse, wie im Interesse des Versicherungsnehmers, die Schadenfestsetzung selbst zu übernehmen. Zu diesem Zwecke werden in jeder Gesellschaft besondere „salvage Departments" gebildet, die sich ausschließlich mit diesen Feststellungen zu beschäftigen haben. Die Beträge, welche die Gesellschaft bei diesem Verfahren von dem zahlungsunfähigen Schuldner einziehen konnte, werden dem Versicherungsnehmer ausgefolgt; der verbleibende Rest wird als Schaden betrachtet und nach den Bestimmungen der Police liquidiert.

In den Policen kann man daher zwei Formen finden, in denen die Feststellung des Schadens der Gesellschaft überlassen wird: nach der sog. „optional collection form" ist das Eintreten der Gesellschaft fakultativ, nach der „compulsory collection form", obligatorisch.

Es kann in der Police vereinbart werden, daß gegen Zahlung einer zusätzlichen Prämie von 5 bis 10%, die Ersatzleistung der Gesellschaft vor der definitiven Feststellung des Schadens erfolgt. Die amerikanischen Gesellschaften haben auf diese Weise das schwierige Problem sowohl der Garantie im Fall der Zahlungsunfähigkeit wie auch der Garantie bei Verfallzeit in einer außerordentlich interessanten, vielleicht auch der einzig möglichen Art, gelöst. Auf Grund eines nach der Risikenskala gestaffelten Prämiensystems übernimmt die Gesellschaft die Garantie von dem Fall der reinen Zahlungsunfähigkeit an bis zur Garantie der Verfallzeit.[19]

Gegenwärtig befassen sich mit der Kreditversicherung folgende Gesellschaften:

1. The American Credit Indemnity Co.;
2. The Ocean Guarantee and Accident Co.;

[19] Vergl. Ancey, a. a. O., S. 101 ff.

ERGEBNIS DER AMERIKANISCHEN KREDITVERSICHERUNG

Jahr	Prämien Dollar	Schäden Dollar	%	Provision Dollar	%	Spesen Dollar	%	Differenz Dollar	%
				I. OCEAN					
1914	434.926	232.800	53,5	82.840	19,0	59.233	13,6	60.044	13,0
1915	399.348	295.560	74,0	76.156	19,1	60.959	15,3	33.327	8,3
1916	382.986	82.220	21,7	78.706	20,5	41.671	10,9	179.389	46,8
1917	435.369	13.767	3,2	95.330	21,9	37.970	8,7	288.302	66,2
1918	500.797	40.921	8,2	106.540	21,3	52.128	10,4	301.208	60,1
1919	642.334	9.111	1,4	131.574	20,5	80.670	12,6	420.979	65,5
1920	1,000.382	195.059	19,6	199.457	19,9	131.646	13,2	473.320	47,3
1921	800.617	1,236.038	154,3	196.892	24,6	117.978	14,7	—750.291	—93,6
1922	598.020	862.138	144,2	154.478	25,8	95.745	16,0	—514.341	—86,0
1923	318.051	157.072	49,4	80.858	19,1	42.253	13,3	57.868	18,2
Total	5,512.830	3,126.586	56,7	1,182.840	21,5	720.253	13,1	483.151	8,7
				II. LONDON GUARANTEE					
1914	349.907	148.869	42,5	111.356	31,8	38.896	11,1	50.786	14,5
1915	355.747	159.135	44,7	110.074	30,9	54.223	15,2	32.315	9,1
1916	339.813	4.943	1,5	82.819	24,4	41.550	12,2	210.501	61,9
1917	427.592	20.701	4,8	129.586	30,3	42,010	9,8	235.295	55,0
1918	485.582	53.764	11,1	118.187	24,3	50.160	10,3	263.471	54,3
1919	530.235	4.317	0,8	140.386	26,5	69.529	13,1	316.003	59,6
1920	984.794	193.585	19,7	252.846	25,7	126.965	12,9	411.398	41,8
1921	942.350	806.947	85,6	226.907	24,1	160.991	17,1	—252.495	—26,8
1922	852.106	597.069	70,0	220.759	25,9	132.275	15,5	— 97.997	—11,5
1923	789.827	175.644	22,2	182.069	23,1	136.553	17,3	295.561	37,4
Total	6,057.953	2,164.974	35,7	1,574.989	26,0	853.153	14,1	1,464.838	24,2
				NATIONAL SURETY					
1922	139.086	—	—	31.907	22,9	20.881	21,5	77.303	55,6
1923	914.963	69.670	7,6	293.903	32,1	195.381	21,4	356.009	38,9
Total	1,054.052	69.670	7,6	325.808	30,9	225.262	21,4	433.312	41,1

Jahr	Prämie Dollar	Schäden Dollar	%	Provision Dollar	%	Spesen Dollar	%	Differenz Dollar	%
AMERICAN CREDIT INDEMNITY									
1914	702.673	350.469	49,9	172.079	24,5	141.443	20,1	38.682	5,5
1915	640.618	485.071	75,7	154.827	24,2	130.192	20,3	—129.472	—20,2
1916	690.767	205.260	29,7	167.601	24,3	139.863	20,2	178.043	25,8
1917	802.954	62.208	7,7	192.713	24,0	153.146	19,1	394.887	49,2
1918	870.324	99.496	11,4	212.554	24,4	183.907	21,1	374.364	43,0
1919	1,047.110	559.123	5,6	263.493	25,2	258.579	24,7	465.915	44,5
1920	1,710.778	247.775	14,5	434.672	25,4	411.269	24,0	617.062	36,1
1921	1,755.196	1,057.797	60,3	438.373	25,0	335.000	19,1	— 75.974	4,3
1922	1,495.698	1,474.635	98,6	365.605	24,4	300.268	20,1	—644.810	—43,1
1923	1,745.459	645.711	37,0	405.038	23,2	370.577	21,2	324.133	18,6
Total	11,461.477	4,687.445	40,9	2,806.955	24,4	2,424.244	21,2	1,542.833	13,5
ALLE AKTIENGESELLSCHAFTEN ZUSAMMEN									
				Provis. u. Spesen					
Ocean London	5,012.830	3,126.586	56,7	1,903.193	34,6	—.—	—.—	483,151	8,7
Guarantee 1914 23	6,057.953	2,164.974	35,7	2,428.141	40,1	—.—	—.—	1,464.838	24,2
Natl. Surety 1922/23	1,057.052	69.670	6,6	551.070	52,3	—.—	—.—	433.312	41,1
Am. Cred. Ind. 1914 23	11,461.477	4,687.445	40,9	5,231.199	145,7	—.—	—.—	1,542,833	13,5
Home Life 1916 23	1.531	306	20,0	496	32,4	—.—	—.—	729	47,6
Total	24,087.843	10,048.981	41,7	10.113,999	42,0	—.—	—.—	3,924,863	16,3

3. The London Guarantee and Accident Corporation Ltd.;
4. The National Surety Co.

Einzig die American Indemnity Co. befaßt sich ausschließlich mit der Kreditversicherung, während sämtliche anderen Gesellschaften die Versicherung in allen Formen betreiben. Die häufigste Form der Versicherungspolice ist die der Excess Loss Policy. Die Einzelversicherung übernimmt allein die American Indemnity Co. in beschränktem Umfange. Die Kreditversicherung ist bei allen Gesellschaften auf die Vereinigten Staaten und Canada beschränkt.

Durch die Gründung der „American Manufacturers' Foreign Credit Insurance Exchange", im Jahre 1921, wurde dem Wunsche der amerikanischen Exporteure entsprochen. Die Gesellschaft ist gegründet nach dem Prinzipe der Gegenseitigkeit und übernimmt ausschließlich Einzelversicherung für Exportkredite.[20]

Die vom Superintendant of Insurance im Jahre 1925 veröffentlichte amtliche Statistik zeigt das Verhältnis zwischen den Prämien und den bezahlten Schäden bei der gesamten Kreditversicherung in den Vereinigten Staaten:

Jahr	Prämien Dollar	in % der Schäden
1913	1,496.827.—	61.7
1914	1,487.506.—	49.2
1915	1,395.713.—	67.3
1916	1,413.566.—	20.3
1917	1,665.915.—	5.8
1918	1,856.704.—	10.5
1919	2,324.194.—	3.1
1920	3,946.288.—	17.2
1921	3,498.163.—	88.6
1922	3,084.912.—	95.1
1923	3,768.299.—	27.8

Andererseits zeigt die beiliegende, von Prof. Lengyel in der Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft veröffentlichte Statistik der einzelnen Gesellschaften von 1914 bis 1923, daß die Kreditversicherung in den Vereinigten Staaten beachtenswerte Ergebnisse aufzuweisen vermag. Unter Berücksichtigung der ungünstigen Krisenjahren 1921 und 1922, die besonders hohe Schäden zeigen, kommt man doch in den letzten 10 Jahren zu einem durchschnittlichen Schadenersatz von 41.7%, was den besten Beweis dafür liefert, daß die Methoden, welche die amerikanische Kreditversicherung gewählt hat, zu einem befriedigenden Resultate führen. Bei hohen Sätzen für Verwaltungskosten, welche bis 42% betragen, konnte ein Reingewinn von 16.3% erzielt werden.

Zur Erläuterung der oben erwähnten Statistik führt Prof. Lengyel aus:

„Es ist wohl überflüssig zu sagen, daß die amerikanischen Erfahrungen nur für Amerika selbst praktisch ausgewertet werden können, während sie für die Verhältnisse in den einzelnen europäischen Staaten keinen Maßstab abgeben. Dies um so weniger, da

[20] Siehe Exportkreditversicherung

die amerikanische Kreditversicherung vollständig auf das dortige eigenartige System des Auskunftswesens aufgebaut ist, das in dieser Form in Europa ganz unbekannt ist. In Europa stehen wir eben vollkommen verschiedenen wirtschaftlichen Verhältnissen gegenüber, die die Möglichkeiten, die Ziele und Technik der Kreditversicherung von Grund aus anders bestimmen.[21]

Die ganze Kreditversicherung in den Vereinigten Staaten ist auf dem Grundsatz der Unterscheidung zwischen den normalen und übernormalen Verlusten aufgebaut. Die Selbstbeteiligung des Versicherungsnehmers am Risiko wird nach folgenden Grundsätzen berechnet:

1. Die ersten Verluste bilden den Mittelwert des in den letzten fünf Jahren wiederkehrenden Schadens. Im Falle einer Neugründung werden die ersten Verluste nach besonderen Statistiken ermittelt;

2. Es wird der Prozentsatz von jedem Schaden ermittelt, der je nach den Risikenkategorien 10 bis 25% beträgt.

So entfällt auf die Industrie der Eisenkonstruktionen eine 10%ige Selbstbeteiligung, während die Stahlindustrie eine 15%ige Selbstbeteiligung; die Textilindustrie schließlich ist mit 25% selbst beteiligt.[22]

In den Vereinigten Staaten wurde das Problem der Kreditversicherungsform und der Gesellschaftsform auf eine originelle Weise gelöst. Dem Prinzipe der Arbeitsteilung folgend sind zwei Typen von Gesellschaften geschaffen worden. Den ersten bildet die Aktiengesellschaft, welche ausschließlich (mit einer einzigen Ausnahme) Exzedentenversicherung für das inländische Geschäft übernimmt. Den zweiten bildet die Gegenseitigkeitsgesellschaft, welche das ausländische Exportgeschäft auf Grund der Einzelversicherung übernimmt.

Der Streit um die Gesellschaftsform ist in den Vereinigten Staaten auf diese Weise durch ein Kompromiß beigelegt worden.

Frankreich.

Die ersten Versuche der Einführung der Kreditversicherung in Frankreich wurden in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts unternommen.

Als erste Gesellschaft, die die Versicherung der Außenstände einführte, gilt die „Union du Commerce",[23] gegründet im Jahre 1845. Die Bankiersfirma Maillet & Co. gründete im Jahre 1846 „L'Assurance du Crédit et Commerce". Die damaligen Zeitungen berichten lediglich über ihre Existenz und teilen mit, daß sie feste Prämien aufstellte und die Schäden regelmäßig deckte.[24] Nach dem ersten Versuch hat dieselbe Firma im Jahre 1884 „La

[21] Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft 1925, S. 408.
[22] Ackermann & Neuner, a. a. O., S. 22.
[23] Vergl. Destanne, a. a. O., S. 89 ff.
[24] Vergl. Herzfelder, a. a. O., S. 32.

Securité Commerciale"[25] gegründet, die folgendermaßen organisiert war:

1. Versichert wurden nur reine Warenkredite;
2. die Deckung betrug 90%, davon wurde 50% bar bezahlt;
3. die Garantie der Gesellschaft hörte auf, wenn die Schäden das 10 oder 20fache des Umsatzes eines Kunden überschritten hatten;
4. die Versicherung wurde nach dem Grundsatze der festen Prämien organisiert.

Der Umfang der Geschäfte nahm bedeutend zu, die Geschäftsbeziehungen erstrecken sich nach Holland, Deutschland, Luxemburg und der Schweiz;[26] im Jahre 1851 betrug die Zahl der Mitglieder 1861. Als Auskunftsinstitut wurde die Gesellschaft viel benützt.

Die Aussichten für einen Erfolg schienen für die Gesellschaft die günstigsten zu sein. Ungenügende Gefahrengruppierung und unvorsichtiges Geschäftsgebaren haben sie jedoch in den Abgrund gestürzt. Die Mißerfolge haben die Firma Maillet & Co. nicht gehindert noch als dritte Gesellschaft „Ducroire" zu gründen, der das gleiche Schicksal beschieden war.

Die erste Periode intensiver Gründungstätigkeit auf dem Gebiet der Kreditversicherung wurde mit der Errichtung der Gesellschaft „Le Crédit Commerciale" abgeschlossen und endet mit einem moralischen und materiellen Mißerfolg. Nur die letztgenannte Gesellschaft findet sich noch im Jahre 1897 erwähnt.

In der Periode 1880—1895 entstanden mehrere Gesellschaften, die sich mit der Versicherung des Kreditrisikos befaßten, unter ihnen wären als wichtigste zu nennen:

1. „Le Ducroire, Compagnie d'assurance contre les risques du crédit";
2. „L'Assurance Commerciale contre les pertes d'argent";
3. "L'Europe Commerciale";
4. „Le Commerce";
5. „Le Lloyd Commercial".

1. „Le Ducroire".[27]

Die Gesellschaft führte drei Arten von Policen ein:

a) Eine Police im Abonnement.

Gegen Zahlung einer Gebühr von Frs. 20.— hat der Versicherungsnehmer das Recht, alle seine Verkäufe oder nur einen Teil davon, nach Bezahlung einer Prämie, welche für jedes Geschäft besonders bemessen wird, zu versichern. Der Name des Kunden bleibt der Gesellschaft unbekannt; die Gesellschaft vergütet 50% der nichtbezahlten Schulden.

[25] Vergl. Bouchet: La Garantie des crédit commerciales, Paris 1925, S. 37.

[26] Herzfelder, a. a. O., S. 33.

[27] Diese Gesellschaft steht in keiner Verbindung mit der von Maillet gegründeten gleichnamigen „Le Ducroire" (Destanne, a. a. O., S. 91).

b) Die Versicherung des ganzes Umsatzes.

Die Deckung beträgt 50 bis 75%. Die Prämien belaufen sich auf 0,3% bis 1,5%.

c) Durch die Versicherung werden alle kommerziellen Verluste, ungeachtet der Natur der Geschäfte, gedeckt; die Prämie wird nach den durchschnittlichen Verlusten der letzten fünf Jahre berechnet. Diese letzte Form ward für große Firmen mit großen Umsätzen bestimmt.

2. L'Assurance Commerciale contre les pertes d'argent.[28]

Sie ist im Jahr 1892 als Aktiengesellschaft mit einem Kapital von 3,000.000 Frs. gegründet worden.

Von der Gesellschaft wurden folgende Risiken gedeckt:

a) Der gesamte Jahresumsatz;
b) der Durchschnitt der jährlichen Verluste;
c) Anlagewerte;
d) Einzelkundenversicherung;
e) Kommanditeinlagen;
f) einzelne Forderungen;
g) Hypotheken;
h) schließlich alle Transaktionen, die zu einem Verluste führen können.

„L'Assurance commerciale" allein wagte den Versuch, die Kreditversicherung auf eine derart breite Basis zu stellen. Die Versicherung umfaßte alle Kreditrisiken; die Prämie wurde, je nach den einzelnen Fällen, verschieden bemessen, und zwar in der Höhe von 1 bis 2% des versicherten Betrages. Nur ein geringer Teil des Risikos blieb dem Versicherungsnehmer überlassen. Dabei trat das erste Mal in Frankreich der Gedanke hervor, die Versicherung solle auf eine möglichst breite Basis gestellt, d. h. eine Verbindung zwischen der Versicherung und dem Bankgeschäft in der Kreditversicherung geschaffen werden. Eine mangelhafte Organisation der Gesellschaft war jedoch nicht geeignet, den Beweis für die Richtigkeit dieser Auffassung zu erbringen. Ein kurzer Blick auf die Geschäftsmethoden der Gesellschaft zeigt, daß sie nicht lebensfähig war, denn wenn die größten Risiken mit niedrigsten Prämien gedeckt werden, kann keine reelle Grundlage für die Geschäftsführung vorhanden sein.

3. L'Europe Commerciale.[29]

3. L'Europe Commerciale, eine Gegenseitigkeitsgesellschaft mit festen Prämien, gegründet im Jahr 1884. Die Form, auf welcher sie aufgebaut wurde, bedeutet eine Neuheit. Im Gegensatz zu den anderen Gegenseitigkeitsgesellschaften, konnten die Mitglieder, im Falle, daß die Prämien für die Deckung der Schäden nicht ausreichten, nicht zur Leistung irgendwelcher Nachschüsse herangezogen werden. Die Prämie wird beim Abschluß des Vertrages

[28] Vergl. Destanne, a. a. O., S. 93 ff.
[29] Vergl. Destanne, a. a. O., S. 95 ff.

festgesetzt und bleibt eine feste Größe; dagegen ist die Höhe der Entschädigung variabel. Das Maximum der Entschädigung darf 65% der Verluste nicht überschreiten und die Deckung wird vom Verwaltungsrate für jedes Jahr neu bestimmt. Die Summe der bezahlten Schäden mußten sich mit den Prämieneinnahmen die Wage halten, der Überschuß der Prämien über die maximale Deckung von 65% wurde zur Bildung eines Reservefonds verwendet. Die Gesellschaft wurde nach einigen Jahren aufgelöst.

L'Europa Commerciale ist die erste Gesellschaft, die an das Problem der Kreditversicherung mit wissenschaftlichen Methoden herangetreten ist. Die Gestaltung ihrer Police war das Ergebnis einer eingehenden wissenschaftlichen Untersuchung. In der Police wird der Umfang der Operationen genau umschrieben; es handelt sich um eine Pauschalversicherung, welche alle Außenstände, die aus innerhalb eines bestimmten Gebietes den kaufmännischen Gebräuchen entsprechend getätigten Verkäufen entstehen, in die Versicherung einbezieht. Die Identität der Käufer ist dem Versicherer nich bekannt. Nur bei außerhalb des in der Police bezeichneten Gebietes abgeschlossenen Geschäftes soll die Nennung der Kunden erfolgen. Die Prämie wurde nach einem niedrigen proporzionalen Satz vom Gesamtjahresumsatze preanumerando gezahlt. Überstieg der tatsächliche Jahresumsatz den deklarierten, so wurde eine zusätzliche Prämie verlangt. Um Mißbräuche zu verhüten, wurden alle Fälle genau aufgezählt, in welchen sich die Gesellschaft von ihren Verpflichtungen befreien darf. Die liberale Basis, die der Versicherung zu Grunde lag, wurde durch viele Ungültigkeitsklauseln derart eingeschränkt, daß die durch die Police garantierten Wechsel aus diesem Grunde von keinem Bankier zum Diskont angenommen wurden. Darin lag zum großen Teil der Mißerfolg begründet.

4. „Le Commerce".

„Le Commerce" Aktiengesellschaft mit einem Kapital von 6,000.000 Frs.[30] erstreckte ihre Geschäfte auf verschiedene Versicherungszweige:

1. Kreditverkäufe;

2. Versicherung der Akcepte und Diskontierungen von Bankgeschäften;

3. Versicherung der Provisions- und Maklergebühren für Kommissionäre und Makler.

Der Versicherungsnehmer zahlt im voraus eine bestimmte jährliche Prämie. Die Gesellschaft ersetzt 30% der uneinbringlichen Forderungen, außerdem erhält sie ein Anrecht auf Cession der dieser Entschädigung zu Grunde liegenden Schuld. Alle eingetriebenen Summen gehören der Gesellschaft definitiv. Die Prämie beläuft sich auf 0.25 bis 1.25%.

[30] Agnel: Manuel général des Assurances ou güide pratique, Paris 1889, Tit. 7, S. 595 (Herzfelder, a. a. O., S. 43 ff), auch Destanne, a. a. O., S. 97.

5. Lloyd commercial.[31]

Diese im Jahre 1884 mit einem Kapital von 5,000.000 Frs. gegründete Aktiengesellschaft ist wegen ihrer Organisation und wegen ihres ausgedehnten Geschäftsumfanges die interessanteste Gründung dieser an neuen Ideen reichen Periode.

Die Gesellschaft betrieb die Kreditversicherung nach zwei Systemen:

1. Einzelversicherung,
2. Pauschalversicherung.

Bei der Einzelversicherung gibt der Versicherungsnehmer das Geschäft wie die gewünschte Deckung dem Versicherer in Form eines Antrages an. Nach erhaltener Auskunft äußert sich die Gesellschaft über die Annahme oder Ablehnung des Geschäftes.

Unter die Pauschaldeckung werden alle gegen Bezahlung einer jährlichen Prämie gewährten Kredite, mit Berücksichtigung der festgesetzten Limite, gestellt. Die Deckung beträgt 75 bis 80% der nichtbezahlen Schulden. Die Auswahl der Kunden wird dem Versicherungsnehmer frei überlassen. Ihm liegt nur die Beweislast der Einhaltung der nötigen kaufmännischen Vorsicht ob. Bei der Prämienberechnung kommen drei Faktoren in Betracht:

1. Der Gesamtumsatz;
2. die durchschnittlichen Verluste der letzten fünf Jahre;
3. der höchste an einen Kunden gewährte Kredit.

Es ist das englische System der Exzedenten-Deckung. Die Pauschalverträge sind auf zehn Jahre abgeschlossen und die Quote der normalen Verluste wird jedes Jahr revidiert.

Die Kreditversicherungsform, die der Lloyd Commercial in Frankreich eingeführt hat, ist die erste Übernahme des englischen Systems in seiner reinen Form durch französische Gesellschaften. In Ermangelung einer Unterstützung von seiten des Auskunftsdienstes konnte die Gesellschaft trotz der guten Organisation keinen dauernden Erfolg aufweisen.

In der zweiten Periode der Kreditversicherung wurde in Frankreich eine rege Tätigkeit entwickelt; eine Reihe von geistreich ausgearbeiteten Versuchen, eine, mit der französischen Wirtschaft organisch verbundene Kreditversicherung zu schaffen, fallen in diese Zeit. Von Erfolg waren jedoch diese Versuche nicht begleitet; die Periode von 1895 bis 1914 blieb für die Entwicklung der Kreditversicherung unfruchtbar. Vor Beginn des Weltkrieges haben nur wenige Gesellschaften ihre Geschäfte, und zwar in einem beschränkten Umfange, betrieben.

Die ersten Voraussetzungen der Geschäftstätigkeit einer Versicherungsgesellschaft sind:

1. Eine richtige Bemessung der Prämien;
2. eine genügend große Zahl von Versicherungsnehmern, damit das Gesetz der großen Zahl wirksam werden kann.

[31] „La Prime", Zeitschrift vom 20. Dezember 1913, Artikel von C. Ancey, S. 330 ff.

Um die Prämie richtig zu bemessen, muß die Wahrscheinlichkeit des Eintretens eines Verlustes auf Grund der erfahrungsgemäß aufgestellten Statistik berechnet werden. Die auf Grund der statistischen Daten erhaltenen Durchschnitte werden im Einzelfall selten richtig erscheinen. Nach dem Gesetz der großen Zahl kann in der Versicherung nur durch die große Masse eine Nivellierung der Risiken entstehen.

Die alten Kreditversicherungsgesellschaften haben diese Voraussetzung außer acht gelassen. Sie betrachteten als ihre Hauptaufgabe eine möglichst große Zahl von Verträgen abzuschließen. Dieses Ziel konnte jedoch nur durch niedrig angesetzte Prämien erreicht werden; so findet man bei den meisten Gesellschaften als höchsten Prämienbetrag einen Satz von 1,5%. Diese Prämieneinnahmen reichten gerade aus, die jährlichen Schäden zu decken und eine kleine Erschütterung der Kreditverhältnisse hatte den Ruin der Gesellschaft zur Folge.

Das Fehlen der guten Risiken ist ein allgemeines Charakteristikum des Kreditversicherungsgeschäftes.

In Ermangelung eines organisierten Auskunftswesens konnten die Gesellschaften keine Kontrolle über die Kreditwürdigkeit der Versicherungsnehmer und ihrer Kunden ausüben. In den meisten Fällen wurde die vom Versicherer garantierte Deckung nach dem Selbstkostenpreis des Versicherungsnehmers berechnet, mitunter wurde dieser Preis sogar überschritten; es handelte sich im wesentlichen um eine Versicherung des kaufmännischen Profits.

Da das Bemühen der Kreditversicherungsgesellschaften auf die Quantität der Verträge und nicht auf ihre Qualität gerichtet war, erregten sie in Bankkreisen Mißtrauen und konnten keine Unterstützung bekommen. Zusammenfassend können als Ursachen der mißlungenen Versuche bezeichnet werden:

1. Der Mangel eines Auskunftsdienstes;
2. ungenügende Beurteilung des Risikos;
3. der Mangel einer Rückversicherung.

Während der Kriegszeit fehlte in Frankreich eine Kreditversicherung; erst nach dem Jahre 1919 beschäftigten sich die Kreise der Industriellen und Kaufleute intensiv mit dem Gedanken, die Kreditversicherung in Frankreich wieder einzuführen und sie zu unterstützen.

Die progressive Baisse der französischen Währung führte zu einer bedeutenden Erhöhung der Produktion. Die Konkurrenz der vom Kriege verschonten Länder zwang die Produzenten längere Kredite an die Konsumenten zu gewähren. Die ökonomische und die finanzielle Krise erhöhte das Kreditrisiko, und eine starke Zunahme der Insolvenzen und Konkurse wurde eine tägliche Erscheinung.

Andererseits konnten die Kreditinstitute infolge des großen Angebotes ihre Bedingungen strenger formulieren und erbarmungslos die langfristigen und ungenügend gedeckten Kredite ablehnen.

Das Bedürfnis der Produzenten nach Kapital und das Bedürfnis der Kreditinstitute, die freien Gelder zu placieren, mußte durch ein besonderes Institut, welches das erhöhte Kreditrisiko übernehmen konnte, befriedigt werden. Diesen Bedürfnissen entsprechend entwickelte sich ein System der Kreditversicherung, das vom englisch-amerikanischen in vielem abweicht. Die Kreditversicherungsgesellschaften haben in einigen Fällen reine Bankgeschäfte in ihren Wirkungskreis einbezogen und damit einen Typus ausgebildet, der sich in Deutschland unter dem Namen „Kreditversicherungsbank" findet.

Anfangs betrieben die wichtigsten Versicherungsgesellschaften neben anderen Versicherungszweigen die Kreditversicherung nur in beschränktem Maße, und zwar aus folgenden Gründen:

1. Die Kreditversicherung wurde unter die Gruppe „verschiedene Risiken" oder unter Unfallversicherung gestellt. Infolge dessen wurde ihr Umfang schon in den Statuten der Gesellschaft begrenzt. Die Kreditversicherung wurde als eine akzessorische Versicherung betrachtet, deren Wichtigkeit keinesfalls den andern Versicherungszweigen gleichkam. Unter die Gruppe „verschiedene Risiken" oder Unfallversicherung wurde die Kreditversicherung im Verhältnis von 10 zu 1 aufgenommen. Sie war fast ausschließlich auf den Verkauf von Automobilen auf Kredit beschränkt.[32]

2. Die Rückversicherung war zu jener Zeit schlecht organisiert und die Rückversicherungsgesellschaften konnten keine großen Risiken übernehmen.

3. Das Geschäftskapital und die Reserven konnten von einem neuen, noch unbekannten Zweig nicht in größerem Maße in Anspruch genommen werden und dadurch, das auf Grund langjähriger Praxis erhaltene Gleichgewichtsverhältnis umstürzen.

4. Die Gesellschaften hatten keine Organisation und keinen Beamtenapparat, die diesen Versicherungszweig zu entwickeln versucht hätten.

Eine derartige Situation konnte aber nicht lange anhalten. Die großen Versicherungsgesellschaften, die Kreditinstitute (namentlich La Banque Nationale du Commerce Exterieure, La Banque de Paris et des Pays-Bas, Le Crédit Commerciale de France) und die Vertreter der Regierung haben die Gründung der Gesellschaften, die sich ausschließlich mit der Versicherung des kaufmännischen Kredits befassen würden, einhellig gefördert. In den Jahren 1920 bis 1923 entstanden viele Projekte über die Organisation von Kreditversicherungsgesellschaften.[33] Keiner der vorgelegten Pläne wurde unverändert angenommen; sie haben jedoch bei der Gründung der Kreditversicherungsgesellschaften im Jahre 1923 auf die Organisation der Institute einen starken Einfluß ausgeübt.

Die Gruppe „Nationale" gründete die Kreditversicherungsgesellschaft „La Nationale, Compagnie d'Assurance-Crédits et de réassurances de toute nature" mit einem volleingezahlten Kapital

[32] Destanne, a. a. O., S. 112.

[33] Siehe die dargestellten Projekte bei Destanne, a. a. O., S. 116 ff.

von 10,000.000 Frs. Die Gesellschaft wurde am 24. November 1923 als Aktiengesellschaft konstituiert.

Der Gegenstand der Versicherung wird in Artikel 3 der Statuten formuliert: „La Société a pour objet l'assurance en France et en tous pays des risques du crédit et de la bonne fin de toutes opérations commerciales, industrielles ou bancaires aussi que les réassurances de toute nature".

Der Höchstbetrag, den die Gesellschaft ohne Rückversicherung decken kann, ist auf eine Million Frs. festgesetzt. Zur Bildung eines gesetzlichen Reservefonds und der Reserven für die Valutaschwankungen wird von jedem Versicherungsvertrag eine besondere Prämie erhoben.

La Nationale-Crédit hat sich praktisch insbesondere an Versicherungen beim Verkauf der Automobile auf Kredit und beim Wechseldiskont beteiligt. Dem Verwaltungsrat gehören die bedeutendsten Persönlichkeiten der französischen Finanzwelt an.

In den letzten Monaten des Jahres 1923 wurde von der Association Industrielle, Commerciale et Agricole „l'Assurance Française de Crédit, Société d'assurances mutuelles à primes fixes contre les risques des pertes commerciales" in Lyon gegründet.

Die Operationen der Mitglieder sind auf Frankreich (France Métropolitaine) beschränkt, d. h. die Mitglieder müssen in Frankreich eine Handelsniederlassung haben. Die versicherten Geschäfte können entweder im Inlande abgeschlossen werden oder sich auf den Export oder Import beziehen (Art. 6).

Mitglied der Gesellschaft kann a) im allgemeinen jede in Handel oder Gewerbe tätige Person werden; b) Personen, die auf dem Gebiete des kontinentalen Frankreichs ein Domizil oder eine verantwortliche Niederlassung haben; c) Personen, die vom Verwaltungsrate aufgenommen werden (Art. 7).

Die Versicherung umfaßt, im Gegensatz zu den andern französischen Gesellschaften, nicht alle Risiken, sondern nur die kaufmännischen Transaktionen (Art. 7).

Die Haftung eines jeden Mitgliedes ist auf die Zahlung der Prämie beschränkt (Art. 8); es handelt sich hier um eine Gegenseitigkeitsgesellschaft mit festen Prämien.

Die maximale simultane Deckung eines Geschäftes wird nach den besonderen Bestimmungen der Police festgesetzt, kann aber keinesfalls den Betrag um das 25fache überschreiten.

Die Gesellschaft hat das Recht, Geschäfte bis zum Betrag von 500.000 Francs ohne Rückversicherung entgegenzunehmen. Wenn der Versicherungsnehmer mehrere Kunden hat und bei keinem von ihnen das individuelle Maximum überschritten ist, deckt die Gesellschaft ein Gesamtrisiko bis zu 12.500 Francs (Art. 19).

Im Jahre 1924 hat die Gesellschaft Frs. 663.375.— von den Mitgliedern erhoben und die Reserven betrugen am 31. Dezember 1924 Frs. 664.775.—.

Die mächtige Gruppe „Urbaine" gründete im Jahre 1924 als Tochtergesellschaft der englischen Trade Indemnity Co. Ltd. in

London „L'Urbaine-Crédit", als Aktiengesellschaft mit einem Kapital von 10,000.000 Frs., ¼ des Kapitals wurde bar eingezahlt.

Diese Gesellschaft ist vollkommen nach englischem Muster organisiert und stellt die einzige Vertreterin des englischen Systems der Kreditversicherung in Frankreich dar. Ihre Operationen umfassen nur diejenigen Kreditrisiken, die sich auf rein kaufmännische Transaktionen beziehen.

Die Gesellschaft gibt 5 Arten von Policen aus:

1. Police für Warenkredite („Effects de Commerce").
2. Mantelpolice („Decouverts Commercieaux").
3. Pauschalpolice („Contunue").
4. Resale loss Policy.
5. Außergewöhnliche Verluste („Excedents des pertes").

1. Die Police für Wechselkredite ist für jene Firmen besonders bestimmt, welche die Tratten auf ihre Kunden von einer Bank akceptieren lassen und garantiert 75% der Nettoverluste, die aus der Zahlungsunfähigkeit des Bezogenen entstehen können.

Durch die Police enthält der Versicherungsnehmer für die diskontierten Tratten eine besondere Garantie, so daß er die Tratten bedeutend leichter und zu einem günstigeren Zinsfuß diskontieren kann.

Nach erfolgter definitiven Feststellung des Schadens, die aber ein Jahr Wartezeit nicht überschreiten darf, erfolgt die Auszahlung der Schadenssumme durch den Versicherer. Allerdings kann auf Grund besonderer Vereinbarung, gegen Entrichtung einer Überprämie, die Tratte durch den Versicherer bei Verfallzeit honoriert werden.

Im Falle des Konkurses werden die aus dem Konkurs stammenden Spesen vom Versicherer beglichen.

Der Prämiensatz variiert zwischen 0.40% bis 1.50% für 90 Tage, bei inländischen Transaktionen. Er stellt sich etwas höher für ausländische Geschäfte; außerdem ist der Prämiensatz nach den verschiedenen Ländern abgestuft mit Rücksicht darauf, daß das politische Risiko gegenwärtig von besonderer Wichtigkeit ist.

2. Die Mantelpolice verfolgt den Zweck, dem Industriellen und dem Kaufmann einen Schutz gegen Verluste, die sich aus den Geschäften mit seinen ständigen Kunden ergeben, zu gewähren. Der Vertrag wird in der Regel auf 1 Jahr geschlossen, mit automatischer Verlängerung.

Der Prämiensatz ist derselbe, wie bei den Wechselkrediten. Der Versicherungsnehmer wird für den Prämienbetrag, je nach den angemeldeten Transaktionen, die er der Gesellschaft mitteilt, belastet. Diese Form der Police ist für Firmen vorgesehen, die ihren Kunden nicht durch Akcept gedeckte Kredite gewähren.

3. Durch die Pauschalpolice wird der gesamte Umsatz eines Jahres versichert, gleichviel ob die Kredite gegen offene Rechnung oder gegen Akcept gewährt wurden.

Die Prämie wird einmal gezahlt und sie wird auf Grund der Maximalhöhe der gewährten Kredite für einen gegebenen Zeitraum berechnet. Die gedeckte Verlustquote ist in diesem Falle geringer,

sie ermöglicht aber dem Kaufmann eine erhebliche Ersparnis an Prämienzahlungen. Die Police hat außerdem den Vorteil, daß sie keine Deklaration des Versicherungsnehmers über seine Kundschaft verlangt.

4. „Resale loss Policy" bietet dem Industriellen und dem Kaufmann Sicherung bei Zahlungsunfähigkeit seiner Kunden im Zeitpunkte, wo die Waren bereits für den Destinatar verfrachtet worden sind. Der Warentransport nach dem Auslande dauert oft eine geraume Zeit, in der der Preis der Waren heftigen Schwankungen ausgesetzt sein kann; diese Police deckt einen hiedurch entstandenen Verlust, allerdings höchstens bis zu 75%.

5. Die Excedentenpolice sichert den Versicherungsnehmer gegen sämtliche aus seiner Geschäftstätigkeit entspringenden Verluste. Als Grundlage für die Prämienberechnung wird der Gesamtumsatz des Versicherungsnehmers genommen. Die Gesellschaft deckt den Versicherungsnehmer bis zu 75% des gesamten Verlustes für die Dauer der Police, unter Abzug der Selbstbeteiligungsquote, die auf Grund der normalen Verluste der beiden letzten Jahren ermittelt wird. Die Berechnung des Prämiensatzes wird nach dem, für die Versicherungsperiode vorausgesehenen Umsatze (er beläuft sich auf 2 bis 5% des Umsatzes) und der Selbstbeteiligungsquote auf Grund der von den Auskunfteien erhaltenen Informationen vorgenommen.

Überschreitet jedoch der tatsächliche Umsatz die berechnete Quote, so wird für den Überschuß eine zusätzliche Prämie nach demselben Prinzipe berechnet. Unter Umständen kann zu einem Storno des ganzen Vertrages geschritten werden.

Die Police wird für eine gewünschte Zeitperiode (gewöhnlich 5 Jahre) unterzeichnet und automatisch verlängert.

Auf diese Weise wurden die typischen Verträge der Gesellschaft dargestellt; da aber ein jedes Geschäft besonders untersucht werden muß, so werden die speziellen Verhältnisse in einem besonderen Vertrage mitberücksichtigt.

Neben den erwähnten Gesellschaften, die sich ausschließlich mit der Kreditversicherung befassen, tätigen auch die andern Versicherungsgesellschaften Kreditversicherungsgeschäfte.

Die Gesellschaft „Zénith, compagnie anonyme d'assurances tous risques" hat diesem Versicherungszweig besondere Aufmerksamkeit zugewandt; ihr Gesellschaftskapital beträgt 10,000.000 Frs., davon ist ¼ eingezahlt. Sie versichert grundsätzlich alle Risiken des Kredits, bis zu 75%, 80%, in seltenen Fällen auch 90% des Kreditbetrages. Die Versicherung erstreckt sich auf Kontokorrent, Wechselkredite und am häufigsten auf akceptierte Tratten. Der Kreditversicherer übernimmt hier die Rolle eines Diskonteurs.

Zum Unterschied vom angelsächsischen System der Kreditversicherung, das die Kreditversicherung als reine Insolvenzversicherung ansieht, sind in Frankreich zwei Systeme zu finden, deren Bedeutung für die Entwicklung der Kreditversicherung der Zukunft erheblich sein kann. Die Unterschiede zwischen diesen Systemen

sind nicht nur formeller Natur, sondern es handelt sich um eine grundsätzlich andere Auffassung der gestellten Aufgaben.

Das erste System ist das von den Engländern übernommene System der Insolvenzversicherung. Daneben besteht das System der Avalversicherung, bei welchem dem Versicherungsnehmer oder der Bank, welche die Tratte akceptiert hat, die Bezahlung des Schuldbetrages bei Verfallszeit vom Versicherer garantiert wird. Der Versicherer übernimmt die Feststellung des Schadens und die gerichtliche Betreibung des Schuldners. Dieses System der Kreditversicherung ist eher als ein Bankgeschäft denn als eine Versicherung zu bezeichnen.

Die Avalversicherung ist einzig von „La National-Crédit" konsequent durchgeführt worden, während die anderen Gesellschaften meistens eine Anlehnung an das englische System vorziehen. Die Avalversicherung wurde am stärksten von den Engländern kritisiert und als für die Kreditversicherung ungeeignet verworfen.

Die geschichtliche Entwicklung der Kreditversicherung in Frankreich bietet ein außerordentlich abwechslungreiches Bild. Bis zum Jahre 1914 finden sich nur zahlreiche interessante und geistreiche Versuche, deren praktische Durchführung auf unüberwindbare Schwierigkeiten stieß. Nach der Beendigung des Krieges setzte eine außerordentlich rege Tätigkeit auf diesem Gebiete ein. Eine Reihe von Gesellschaften entstanden, deren Schicksal heute noch nicht vorauszusehen ist. Ob 70 Jahre des Experimentierens positive Resultate geliefert haben, wird erst die Zukunft lehren.

Deutschland.

In den siebziger Jahren des 18. Jahrhunderts hat man in Preußen versucht, eine staatliche Kreditversicherung zu schaffen.[34] „Während in England und Frankreich, wie wir gesehen haben, in den fünfziger Jahren schon mehrere Institute, mit anfänglichem, wenn auch meist sehr kurzem Erfolge arbeiteten, war man in Deutschland um die nämliche Zeit noch nicht über das bloße Projektieren hinausgekommen.[35]

Dann kam eine Reihe von mißlungenen Gründungen, die ein rasches Ende fanden.[36]

Den ersten ernsten Versuch, die Kreditversicherung in Deutschland einzuführen, stellt die Gründung der „Hanseatischen See- und allgemeinen Versicherungsgesellschaft" in Hamburg im Jahre 1885 dar, die diesen Versicherungszweig aufnahm. Ursprünglich war das System der englischen Gesellschaften unverändert übernommen worden. Die Versicherungsbedingungen wurden denjenigen der englischen Gesellschaft „Ocean" nachgebildet, deren Hamburger Filiale die hanseatische Versicherungsgesellschaft übernahm. Im

[34] Vergl. Herzfelder, a. a. O., S. 67.

[35] Ebenda, S. 68 ff.

[36] Siehe darüber Herzfelder, a. a. O., S. 70 ff und Schimmelpfeng: Das Problem der Kreditversicherung, Berlin 1887, S. 40 ff.

Jahre 1903 wurden die Statuten einer Revision unterzogen und wiesen nach Berücksichtigung der bisherigen Erfahrungen und Anpassung an die deutschen Verhältnisse einige Erweiterungen und neue Gesichtspunkte auf.[37]

Eine ähnliche Entwicklung wie in den Vereinigten Staaten und England machte sich auch in Deutschland bemerkbar. Die Garantie des Kreditrisikos haben ursprünglich die Bankhäuser übernommen, die auf Grund besonderer Vereinbarungen das Kreditrisiko geteilt haben („pooling" oder „sharing" in England genannt). Diese Institutionen wurden gewöhnlich „Delcrederehäuser" genannt. Sie hatten kein großes Kapital, die Garantie wurde durch Wechsel oder akceptierte Fakturen geleistet; letzteres ist eine Faktura für gelieferte Waren, die vom Käufer als richtig anerkannt und unterzeichnet wurde und demnach, ähnlich wie der akceptierte Wechsel, eine unanfechtbare und anerkannte Schuld darstellt, die aber nicht diskontiert werden kann. Immerhin haben größere Delcrederehäuser auch akceptierte Fakturen mit Verzicht auf den Rekurs gegen den Aussteller diskontiert.[38] Diese Methode wurde zu Beginn des 20. Jahrhunderts in großem Umfang angewandt und bis 1914 von den großen Finanzhäusern Exportgeschäften bevorzugt. In allen größeren Hafenstädten oder Handelszentren wurden Bankfilialen errichtet und Agenten gehalten. Auf diese Weise wurde eine netzförmige Organisation geschaffen, die mit der Natur der Transaktionen auf das genaueste vertraut war. Das erste Institut dieser Art wurde 1895 in Hamburg von der Firma Eitzen & Co. als „Delcredere-Kontor" gegründet.[39]

Die Wechseldiskontierung erfolgte ohne Rekurs gegen den Antragsteller und zwar für inländische Geschäfte nach dem Reichsbanksatze, für ausländische nach Vereinbarung. Unter Umständen konnte gegen Ausgabe eines Garantiescheines auf Diskontierung verzichtet werden.

Versichert wurden nur Warenforderungen:

1. Mit Namensnennung der Kunden:
   a) Akcepte durch Diskontierung ohne Rückgriff auf Aussteller oder Garanten (à forfait);
   b) Akcepte ohne Diskontierung;
   c) offene Buchforderungen.
2. Forderungen ohne Nennung des Kundennamen, sog. Blindversicherung.

Die Prämien wurden von Fall zu Fall nach Beurteilung des Risikos berechnet. Sie bewegten sich zwischen 1‰ und 4%.

Die erste Form stellt einen Spezialfall des Bankgeschäftes dar und kann nicht als eine Kreditversicherung bezeichnet werden, nur die zweite Form, die „Blindversicherung", kann als eine solche angesprochen werden, ihr kommt jedoch weniger Bedeutung zu als der erstgenannten Form.

[37] Es wird auf die bei Herzfelder, a. a. O. abgedruckten Statuten verwiesen.

[38] Spain: Credit Insurance, London, S. 6.

[39] Herzfelder, a. a. O., S. 82 ff.

Der Verdienst des Delcredere-Kontors liegt in der Vermittlung der Garantieübernahme; soweit sich die Garantie mit der Kreditversicherung befaßt, kommt sie über das englische System nicht hinaus.

Durch Gründung des Instituts „Garantie, erste für Kreditschäden haftende Auskunftei", wollte man die Kreditversicherung mit der Auskunftei in der Weise verbinden, daß die Gesellschaft die Haftung über die gegebenen Auskünfte übernimmt.

1911 wurde die deutsche Delcredere- und Diskontbank Tantz & Co. gegründet, deren Delcrederegeschäfte man in drei Gruppen einteilen kann:

1. a) Die Bank leistet dem Fabrikanten Bürgschaft für die gesamte oder teilweise Schuld eines Abnehmers;

b) Der Fabrikant diskontiert bei der Bank die von dem Kunden empfangenen Akcepte á forfait, d. h. unter Ausschaltung seiner wechselmäßigen Haftung.

2. Das Akcept des Wechselschuldners oder auch die offene Buchforderung wird unter Verzicht auf den Rückgriff gegen den Aussteller diskontiert.

3. Die Gesellschaft gibt gegen Zahlung der Prämie Garantiescheine an Leute, die Warenkredite suchen. Liefert der Gläubiger, so erhält er vom Schuldner den Garantieschein und präsentiert ihn am Fälligkeitstage der Gesellschaft zur Einlösung.

Diese drei Delcredereformen unterscheiden sich dadurch voneinander, daß bei der älteren (bankmäßigen) Form die Zahlung vor der Fälligkeit erfolgt (Diskontierung), die zweite Form sieht Zahlung am Fälligkeitstage, die dritte Art nach der Fälligkeit bzw. nach Feststellung der Uneinbringlichkeit des garantierten Betrages vor.

Alle diese Formen können nicht als Kreditversicherung im eigentlichen Sinn angesprochen werden, denn die Kreditversicherung ist eine Schadensversicherung; es ist nicht ihre Aufgabe, vor Fälligkeit oder bei Fälligkeit den bilanzmäßigen Verlust der Kreditoren zu decken, sie hat nur die Versicherung gegen Verlust aus uneinbringlichen Forderungen zu übernehmen.[40]

Regierungsrat Molt hat einen beachtenswerten Plan für die Organisation einer Kreditversicherungsgesellschaft mit folgenden Grundzügen veröffentlicht.[41]

Es sollen vier Gesellschaften gegründet werden:

1. Die Deutsche Kreditschutz-Vereinigung-Aktiengesellschaft.

2. Die Allgemeine Kreditversicherungs-Aktiengesellschaft, Jahrgang 1906.

3. Die Allgemeine Kreditversicherungs-Aktiengesellschaft, Jahrgang 1907.

4. Die Versicherungs-Aktiengesellschaft Kredit-Union.

Die Einzelgesellschaften handeln stets nur im eigenen Namen. Die Deutsche Kreditschutzvereinigung, in ihrer Tätigkeit vollkom-

[40] Henrich: Die Stuttgarter Kreditversicherung, Stuttgart 1911.

[41] Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, Jahrgang 1905, S. 443 ff.

men unabhängig von den übrigen Gesellschaften, bildet das Auskunftsinstitut. Das Institut dient nur den Mitgliedern der Versicherungsgesellschaft. Das Versicherungsgeschäft selbst besorgen die drei übrigen Gesellschaften, und zwar in der Weise, daß die beiden Gesellschaften, Jahrgang 1906 und 1907, die ordentlichen, die Kreditunion außerordentliche und gewagte Kredite versichert.

Die Gesellschaften Jahrgang 1906 und 1907 stellen Stammpolicen aus, die den Versicherten berechtigen, alle Einzelkreditierungen anzumelden; außerordentliche und gewagte Kredite werden der Kreditunion überwiesen. Die Versicherung muß mindestens 1 Jahr dauern; sie soll sich in der Regel auf 3 Jahre erstrecken. Gedeckt wird, wie bei den englischen Gesellschaften, ein Prozentsatz der das Eigenrisiko übersteigenden Verluste. Die Gesellschaft „Kreditunion" befaßt sich mit Einzelversicherung außerordentlicher und gewagter Kredite; sie geht zu diesem Zwecke Rückversicherungen ein.

Zur Durchführung gelangte dieser Plan nicht.

Die im Jahre 1885 gegründete Hamburger Versicherungsgesellschaft „Globus" betrieb seit 1898 die Kreditversicherung unter Beteiligung der Münchener Rückversicherungsgesellschaft. Neben Einzelversicherung und Pauschalversicherung hat sie eine neue Form der Kreditversicherung eingeführt, wonach bis zu einer festgesetzten Grenze das Pauschalversicherungsverfahren angewandt wird, während darüber hinausgehende Beträge nach den Prinzipien der Einzelversicherung behandelt werden.[42] Die Gesellschaft „Globus" übergab ihre Geschäfte im Jahre 1917 der Kreditversicherungsbank „Hermes".

In Anlehnung an das besprochene Moltsche Projekt wollte man das Problem in einer Vereinigung von Gegenseitigkeitsgesellschaft und Aktiengesellschaft in Form der Mitversicherung lösen. Darauf baut sich das im Jahre 1911 eingeführte System der Stuttgarter Kreditversicherung auf.[43]

Es wurden zwei Gesellschaften gegründet: Der „Deutsche Kreditversicherungsverband A.-G." in Stuttgart und die „Stuttgarter Mit- und Rückversicherungs-Aktiengesellschaft". Der Gründungsfond des Verbandes betrug Mk. 500.000.—; davon haben der Allgemeine Deutsche Versicherungsverband in Stuttgart und die Stuttgarter Mit- und Rückversicherungs-A.-G. je Mk 200.000.— gezeichnet. Das Aktienkapital der Mit- und Rückversicherungs-A.-G. beträgt Mk. 10,000.000.—, davon sind $2^1/_2$ Millionen einbezahlt worden. Die Dividende betrug von Anfang an 10%.

Keine Art des Kredites ist von der Versicherung ausgeschlossen; es wird Geld-, Waren- und Mietkredit versichert. Die Versicherung wird in zweifacher Form betrieben: als Einzelversicherung und als Kundenversicherung.

Ersatz wird im Falle der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners geleistet. Zahlungsunfähigkeit liegt nicht nur vor, wenn die Zahlungen eingestellt sind und das Konkursverfahren eröffnet oder we-

[42] Siehe Formen der Kreditversicherung.

[43] Henrich: Die Stuttgarter Kreditversicherung, Stuttgart 1911.

gen Massenmangels abgelehnt ist, sondern auch schon dann, wenn eine Fahrnispfändung nicht zur völligen Befriedigung führt bzw. führen würde; ferner, wenn der Schuldner sich behufs außergerichtlicher Regelung seiner Verbindlichkeiten an seine Gläubiger wendet oder ins Ausland verzieht, oder wenn sein Aufenthalt unbekannt ist.

Jeder Schuldner wird einer bestimmten Gefahrenklasse zugeteilt. Der Prozentsatz der Entschädigung beträgt in

Gefahrenklasse	1	80%
„	2	70%
„	3	60%
„	4	50%
„	5	40%
„	6	30% des Ausfalls.

Außerdem ist eine Vorzugsklasse mit 90%igem Ersatze vorgesehen.

Für alle unter einen Versicherungsschein fallende Forderungen zusammen werden im höchsten Falle ersetzt: Beim Deutschen Kreditversicherungs-Verband 30 bis 90% aus Mk. 300.—, bei der Mit- und Rückversicherungs-A.-G. 30 bis 90% aus dem Mk. 300.— übersteigenden Ausfall, höchstens aber aus dem im Versicherungsschein vereinbarten Betrage („Ausfallhöchstbetrag").

Die Prämie beginnt beim Kreditversicherungs-Verband mit Mk. 6.— für ein Versicherungsjahr; bei der Mit- und Rückversicherungs-A.-G. wird sie von Fall zu Fall vereinbart.

Die Kompetenz der Gesellschaft wird folgendermaßen verteilt: Den kleinen Kredit (bis zu 300 Mk.) versichert ausschließlich der Kreditversicherungs-Verband.

Das übrige Geschäft teilen die beiden Gesellschaften in der Weise, daß der Ausfall bis zu Mk. 300.— beim Verband, darüber hinausgehender Ausfall bei der Mit- und Rückversicherungs-A. G. versichert wird.

Einzelne Forderungen versichert diese vorerst allein. Um eine einfache und einheitliche Geschäftsführung zu ermöglichen, ist eine gemeinsame Geschäftsstelle errichtet und diese dem Verband übertragen worden. Der Verband ist aber nicht Versicherungsanstalt und Betriebsgesellschaft, er soll zu einer Vereinigung von Kreditgebern und Kreditnehmern werden. Mitglied des „Versicherungsvereins" wird man durch Abschluß einer Versicherung mit ihm. Der Verband übernimmt die Versicherung der Haftpflicht und Auskunftserteilung.

Beim Verband beträgt die höchste Entschädigung pro Kunden im Jahr Mk. 240.—, zu deren Deckung der Gründungsfonds von Mk. 500.000 vorgesehen ist. Der weitaus größere Teil des Kreditversicherungsgeschäftes geht auf Rechnung der Mit- und Rückversicherungs-A. G. Vom gesamten Geschäfte übernimmt diese $^1/_{10}$ und gibt $^9/_{10}$ bei sieben andern Gesellschaften in Rückversicherung.

Der leitende Gedanke dieses Planes war, die technisch notwendige Voraussetzung einer gesunden Versicherung in der Risiko-

verteilung zu finden: nicht nur Warenkredite, sondern auch Geld- und Mietkredite waren Gegenstand der Versicherung. In Wirklichkeit fehlte aber gerade diese Risikoverteilung, von der nur die Rede sein kann, wenn der Versicherte gezwungen ist, seine ganze Kundschaft zu versichern. Die Mit- und Rückversicherungs-A. G. war Mitte 1912 veranlaßt, ihren Betrieb einzustellen mit der Begründung, daß das Interesse des Publikums zu gering, das Verhältnis zwischen Prämie und Verwaltungskosten ungenügend, die Qualität der angebotenen Risiken zum überwiegenden Teil schlecht und daher der tatsächliche Geschäftsverlauf ungünstig war.

„Das Projekt ist aber, sagt Herzfelder, wohl vor allem daran gescheitert, daß der Rahmen zu weit gesteckt war und insbesondere in zu starkem Maße kleine Kredite als Einzeldeckungen hereingenommen wurden." [44]

Die ältere Geschichte der Kreditversicherung war in Deutschland, wie in den meisten Ländern, sehr abwechslungsreich; es sind immer neue Versuche unternommen worden, die aber meistens das gleiche Ende fanden. Einige Gesellschaften konnten sich bis heute halten; dies war jedoch nur möglich durch eine Einschränkung der Geschäfte auf das Minimum. Die ungünstigen wirtschaftlichen Verhältnisse infolge der Krise 1908 haben einen hemmenden Einfluß auf die Entwicklung der Kreditversicherung ausgeübt; das Kreditgeschäft wurde eingeschränkt. Auch der Krieg mit seinen Begleiterscheinungen wirkte ungünstig auf das Gedeihen eines derartig empfindlichen Organismus, wie es die Kreditversicherung ist, ein.

Die auf das höchste gesteigerte Produktionstätigkeit, die sich in Deutschland nach dem Kriege entfaltete, hatte zur Folge, daß der mit Waren überfüllte Inlandsmarkt durch eine vermehrte Ausfuhr entlastet werden mußte. Die starke Konkurrenz auf dem Weltmarkte führte zur Gewährung langfristiger Kredite. Der Kreditversicherung wurde die wichtige Aufgabe zuteil, die Gewährung langfristiger Kredite zu ermöglichen.

Aus diesen Gründen trat die Kreditversicherung in den Vordergrund des wirtschaftlichen Lebens; die Kreditversicherung geht in Deutschland einer günstigen Entwicklung entgegen.

Gegenwärtig befassen sich mit der Kreditversicherung folgende Gesellschaften:

Die führende Stelle unter den deutschen Kreditversicherungsgesellschaften nimmt die Hermes Kreditversicherungsbank-A.-G. ein. Die Hermes wurde im Jahre 1917 mit einem Anfangskapital von 5,000.000 Mark gegründet; 1921 wurde das Kapital auf 10,000.000, 1922 auf 20,000.000 und 1923 auf 105,000.000 Papiermark erhöht. Zur Zeit beträgt das Kapital 5,005.000 Reichsmark, davon sind eingezahlt 1,005.000 Reichsmark. Die Hermes gehört zum Konzern der Münchener Rückversicherungsgesellschaft und steht in Interessengemeinschaft mit dem Allianz Konzern. Neben der Kreditversicherung befaßt sie sich vor allem mit der Kautions- und Hypothekenversicherung.

[44] Manes: Versicherungslexikon II. Auflage 1924, S. 812.

Die Vaterländische Kreditversicherungs-A.-G. Berlin, zum Konzern der Vaterländischen und Rhenania, Vereinigte Versicherungsgesellschaften-A.-G. Elberfeld gehörend, wurde im Jahre 1923 gegründet. Das Gesellschaftskapital beträgt 4,000.000 Rm Davon sind 1,300.000 Rm eingezahlt. Sie betreibt seit 1923 Kredit-, Kautions-, Garantie- und verwandte Versicherungsgeschäfte auf direktem und indirektem Wege.

Albingia, Versicherungs-Aktiengesellschaft Hamburg, mit einem Kapital von 3,000.000 Rm.; davon sind eingezahlt 1,875.000 Rm., und zwar 1,500.000 voll und 1,500.000 zu 25%. Neben der Kreditversicherung betreibt sie Feuer-, Einbruch-, Diebstahl-, Wasserleitungsschäden-, Glas-, Unfall-, Haftpflicht-, Transport- und Kautionsversicherung.

Die Kölnische Versicherungsbank-A.-G. Köln betreibt alle Versicherungszweige, darunter auch die Kreditversicherung. Das Aktienkapital beläuft sich auf 2,000.000 Rm., davon sind 300.000 voll eingezahlt, 1,700.000 zu 25%.

Das deutsche System wurde hauptsächlich von der „Hermes" Kreditversicherungsbank ausgearbeitet und von allen anderen Gesellschaften mit unwesentlichen Veränderungen übernommen.

Der Versicherungsnehmer kann entweder den ganzen Kundenkreis in die Versicherung einschließen (Pauschalversicherung) oder bestimmte einzelne Lieferungen an mit Namen bezeichnete Kunden versichern (Einzelversicherung). Die Mantelversicherung ist bei den großen Exportfirmen ein häufiger Fall und hat für die inländischen Geschäfte eine große Bedeutung gewonnen; seit 1923 wird sie auch für ausländische, hauptsächlich Importgeschäfte in Anspruch genommen. Die Versicherung erstreckt sich nur auf Warenkredite.

Zur Leistung wird die Versicherungsgesellschaft nur im Falle der Zahlungsunfähigkeit herangezogen. Zahlungsunfähigkeit liegt vor :

a) Wenn der Konkurs über das Vermögen des Schuldners eröffnet oder der Antrag auf Konkurseröffnung mangels Masse abgelehnt wird;
b) wenn sich der Schuldner um Nachlaß oder Stundung an die Gesamtheit oder an die überwiegende Mehrheit seiner Gläubiger wendet;
c) wenn eine auf Antrag des Versicherungsnehmers wegen einer durch die Versicherung gedeckten Forderung in bewegliche Sachen des Schuldners vollzogene Zwangsvollstreckung nicht zur vollen Befriedigung geführt hat, oder wenn der Versicherungsnehmer Tatsachen vorbringt, aus denen hervorgeht, daß eine solche Zwangsvollstreckung oder die Beantragung der Konkurseröffnung erfolglos wäre;
d) wenn der Schuldner flüchtig oder unbekannten Aufenthaltes ist und vom Versicherungsnehmer Tatsachen vorgebracht werden, aus denen hervorgeht, daß eine Zwangsvollstreckung erfolglos wäre.

Der Prämiensatz richtet sich nach dem einzelnen Risiko, insbesondere nach der Branche, dem Geschäftsumfange, dem Absatz-

gebiet, den früheren Verlusten, den Kreditfristen usw. Als Basis für die Prämienberechnung wird gewöhnlich die Delcredere-Provision der Banken genommen. Für Tratten wird für 60 Tage eine Prämie von 2½% und für eine solche von 30 Tage 1½ bis 2% verlangt. Für Pauschalversicherung ist eine Prämie von 1 bis 1½% des Umsatzes üblich. Einen festen Prämientarif gibt es in der Kreditversicherung nicht, auch ist die Kreditversicherung verbandfrei.

In jedem Fall muß der Versicherungsnehmer eine prozentuelle Selbstbeteiligungsquote, deren Höhe mindestens 25% beträgt, auf sich nehmen. Gedruckte Formulare werden in der Pauschalversicherung nicht immer benützt.[45] Die Verträge werden mindestens auf ein Jahr geschlossen und im einzelnen Falle nach den folgenden Richtlinien aufgebaut:

Die von der Firma gewährten Kredite werden in bestimmten Zeiträumen (monatlich, wöchentlich oder täglich) angemeldet. Gleichzeitig wird die Prämie von diesen angemeldeten Krediten berechnet. Beim Abschluß wird eine Prämienanzahlung erhoben. Die Pauschalversicherung deckt alle Kredite, die sich im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftes bewegen; über Kredite, welche diese Grenze überschreiten, werden besondere Vereinbarungen getroffen.

Der Versicherungsnehmer muß bei der Gewährung der Kredite mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns vorgehen und diese Sorgfalt im Schadensfalle nachweisen. Der Nachweis kann durch Auskünfte oder durch die Tatsache, daß der Kunde regelmäßig gezahlt hat, erbracht werden.

Die Bezahlung erfolgt nach der definitiven Feststellung des Schadens.

Über die heutige Lage der Kreditversicherung in Deutschland ist aus dem Berichte des Vorstandes der „Hermes" Kreditversicherungsbank folgendes zu entnehmen:

„Die in unserem letzten Rechenschaftsberichte angedeutete Depression der deutschen Volkswirtschaft entwickelte sich vom Frühjahr 1925 an zur schweren Krisis. Der Sturmwind nahm an Stärke in den letzten Monaten des Jahres zu. Die Verwüstungen waren selbst für diejenigen, die nach der Stabilisation mit einer schweren Reinigungskrisis gerechnet haben, von überraschend großem Umfang. Die Ziffern für Konkurse, einschließlich Geschäftsaufsichten, kennzeichnen am besten die Lage, wenn man bedenkt, daß vor dem Kriege die monatliche Durchschnittsziffer hierfür nur 800 betragen hat. Konkurse und Geschäftsaufsichten waren im Jahre 1925 wie folgt zu verzeichnen: Januar 1052, Februar 963, März 195, April 910, Mai 1158, Juni 1094, Juli 1172, August 1130, September 1378, Oktober 1797, November 2310, Dezember 3048; 1926: Januar 3045, Februar 3571, März 3352. Glücklicherweise setzte der Sturm nicht plötzlich ein. Die erste Häufung der Zusammenbrüche im Frühjahr 1924, die sodann infolge Erleichterungen der Kreditpolitik der Reichsbank von August 1924 an

[45] Die Vaterländische Kreditversicherungs-A.-G. führt keine gedruckten Formulare für Pauschalversicherung.

wieder nachließ, um vom Frühjahr 1925 an erneuert einzusetzen, gab wertvolle Warnungssignale.

Deshalb konnten wir, obwohl auch bei uns insbesondere im Delcrederegeschäft ein vermehrter Schadenanfall zu verzeichnen war, bei vorsichtiger Reservestellung ein gleichgültiges Ergebnis wie im Vorjahre erzielen. Die Gesamt-Prämieneinnahme ist von 4,731.814 Rm. im Jahre 1924 auf 8,832.263 Rm. im Jahre 1925 gestiegen. Nach angemessener Dotierung der Prämienüberträge und Schadenreserve etc. verblieb ein Reingewinn von 318.465 Rm. gegen 274.260 Rm. im Vorjahre . . . .

Zu den einzelnen, von uns betriebenen Versicherungsarten, ist folgendes zu berichten:

Kautionsversicherung (Zoll-, Steuer-, Ausfuhr-, Fracht-, Lieferungs- und Leistungskautionen).

Auch im abgelaufenen Jahre bezog sich das Avalgeschäft hauptsächlich auf die gestundeten Zölle und Frachten, sowie auf Lieferungen und Leistungen . . . .

Delcredereversicherung (Einzel- und Pauschaldelcredere).

Wie wir schon im letzten Geschäftsbericht andeuteten, haben wir mit Rücksicht auf die Undurchsichtigkeit der Verhältnisse in diesem Geschäftszweig besondere Vorsicht walten lassen. Wir haben insbesondere bei der Übernahme der Deckungen für große Kredite die Prüfung im Laufe des Berichtsjahres noch eingehender vorgenommen. Immerhin sind wir uns klar darüber, daß gerade in diesem Versicherungszweig, selbst wenn die Zahl der Konkurse allmählich nachläßt, das Schadenergebnis sich erst längere Zeit nach den sinkenden Konkurszíffern merklich bessern wird. Die Deckung von Lieferungen nach Übersee oder nach dem Osten, sowie Deckung langfristiger Kredite, selbst nach den ersten europäischen Handelsstaaten, war bisher nur vereinzelt möglich. Das politische und das Katastrophenrisiko waren zu erheblich, als daß wir es wagen konnten, die Deckung auf Grund unserer eigenen Mittel und der unserer Rückversicherer zu übernehmen. Im allgemeinen mußten wir Anträge dieser Art ablehnen . . . .

Das Kreditversicherungsgeschäft kann ebenso wenig wie die Wirtschaft an zwischenstaatlichen Schranken gebunden sein. Um über die Grenze arbeiten zu können, bedürfen wir internationaler Verbindungen, und diese zu schaffen und auszubauen war eine unserer Hauptbestrebungen im abgelaufenen Geschäftsjahr. Mit einer Reihe bedeutender Kreditversicherungsgesellschaften in ersten Handelsländern haben wir gute Verbindungen aufgenommen . . . .

Andere Länder.

Schweiz.[46]

„Die Kreditversicherung zählt in der Schweiz zu den jüngsten Versicherungszweigen, sie ist wenig bekannt und wird bei uns von einer einzigen Versicherungsgesellschaft betrieben." Die Kreditversicherung ist im Jahre 1906 von der Eidgenössischen Versicherungsgesellschaft Zürich eingeführt worden. Das Aktienkapital der Gesellschaft beträgt Fr. 5,000.000.—. Sie übernimmt in der Hauptsache Pauschal-Delcredereversicherungen nach englischem System. „Diese Versicherung verfolgt den Zweck, dem Fabrikanten und Großkaufmann Schutz zu gewähren gegen unvorhergesehene und außergewöhnliche, d. h. ein bestimmtes Maß übersteigende Verluste, welche ihm aus Forderungen für gelieferte Waren durch Zahlungsunfähigkeit erwachsen." Diese von der Eidgenössischen Versicherungsgesellschaft selbst gegebene Definition bestimmt genau das Betätitgungsfeld der Gesellschaft. Die Selbstbeteiligungsquote wird nach den durchschnittlichen Verlusten der letzten vier Jahre berechnet. Das politische Risiko (Katastrophenrisiko) ist von der Versicherung ausgeschlossen. Einzelversicherungen werden in beschränktem Umfange aufgenommen.

Eidgenössische Versicherungs-A.-G.

Jahr	Versicherungsbestand	Bruttoprämien		Bruttoschäden		
				Apsolut		in % der Bruttoprämien
	Fr.	Fr.	c.	Fr.	c.	Fr.
1911	4,448.000	248.729	95	182.628	63	73,4
1912	4,885.000	279.512	40	154.518	63	55,3
1913	4,759.000	271.468	60	241.272	30	88,9
1914	4,831.000	280.299	15	223.133	77	79,6
1915	4,188.000	250.590	55	173.813	25	69,4
1916	3,950.000	204.230	55	84.912	95	41,6
1917	3,469.000	161.042	70	18.681	74	11,6
1918	3,378.000	140.681	45	14.513	10	10,3
1919	3,503.000	145.298	85	42.966	15	29,6
1920	3,815.000	126.648	64	153.013	69	120,9
1921	2,811.510	134.869	—	288.709	—	214,0
1922	4,414.500	169.528	—	328.453	—	193,0
1923	?	178.786	—	137.101	—	77,0
1924	?	212.380	—	116.158	—	55,0

[46] Die Daten über die Kreditversicherung in der Schweiz sind den Berichten des eidgenössischen Versicherungsamtes über die privaten Versicherungsunternehmungen in der Schweiz, Jahrgänge von 1906 bis 1924, entnommen.

Das Kreditversicherungsgeschäft hat in der Schweiz erst allmählich Anklang gefunden, und das Geschäft hielt sich anfangs in bescheidenen Grenzen. In den letzten Kriegsjahren ist es wesentlich zurückgegangen, da die Kreditgewährung bei Warenlieferungen stark eingeschränkt und durch Bar-, wenn nicht sogar Vorauszahlung ersetzt wurde.

Ungeachtet der Preissteigerung hat der Umfang der Versicherung während des Krieges ständig abgenommen; die Prämieneinnahmen sind auf die Hälfte der Vorkriegszeit gesunken, und davon wurde $^1/_{10}$ zur Deckung der Schäden verwendet.

Das Jahr 1919 zeigt infolge der Geldentwertung einen kleinen Fortschritt. Die Schadenzahlungen sind von 10% im Jahre 1918 auf 30% gestiegen. 1920 betrugen die Schadenzahlungen 120.9% der Prämieneinnahmen und stiegen 1921 bis auf 214%. Später war ein allmählicher Rückgang der Schäden zu verzeichnen. Die Krisenjahre haben demnach die Gesellschaft veranlaßt, im Geschäftsgebaren größte Vorsicht walten zu lassen.

Holland.

Im Jahre 1925 wurde unter Beteiligung mehrerer ausländischer Kreditversicherungsgesellschaften und Banken die „Nederlandsche Creditverzekering Maatschappij" in Amsterdam gegründet. An der Gründung beteiligten sich die Trade Indemnity Co. Ltd., London, Hermes Kreditversicherungsbank, Berlin, Eidgenössische Versicherungs-A. G., Zürich, Amsterdamsche Bank, Amsterdam, Bankhaus Proehl und Gutmann und die Dresdner Bank, Berlin. Neben den holländischen sollte die neugegründete Gesellschaft insbesondere das internationale Kreditversicherungsgeschäft pflegen. Sie hat bereits den Geschäftsbetrieb aufgenommen und eine Reihe guter Verbindungen schaffen können.

Schweden.

In Schweden wurde die Kreditversicherung von der Nya Försäkring Aktiebolaget Hansa im Jahre 1920 in Stockholm eingeführt.

Die schwedische Versicherungsgesellschaft „Fylgia" hat eine neue Form der Kreditversicherung, nämlich die Versicherung von Getreidepfandkrediten ohne Überführung des Getreides in öffentliche Lagerhäuser, im Jahre 1924 eingeführt. Die bisher von der Gesellschaft erzielten Resultate gestatten noch kein Urteil über diese Einrichtung.

Belgien.

In Belgien wurde im Jahre 1852 das Kreditversicherungsinstitut „La Garantie du Commerce" gegründet und als Gegenseitigkeitsgesellschaft organisiert. 1854 hatte sie Versicherungen bis zum Betrage von 15,000.000 Frs. aufgenommen, zahlte 150.000 Francs Entschädigungen und erzielte einen Überschuß von 40.000

Francs. Aber auch dieses Institut kam nach anfänglichem Erfolg in Schwierigkeiten, die Ende der 60iger Jahre zum Zusammenbruch führten.[47]

Nach diesem ersten Mißerfolg der Einführung der Kreditversicherung in Belgien wurde bis in die neueste Zeit keine Kreditversicherungsgesellschaft gegründet.

Die große französische Gesellschaft „L'Urbaine-Crédit", zum Konzern l'Urbaine gehörend, hat unter Beteiligung der Trade Indemnity Co. London Ende 1926 eine Filiale in Brüssel eröffnet, die in jeder Beziehung der Muttergesellschaft nachgebildet wurde.

---

[47] Herzfelder, a. a. O., S. 46. Es wird auf die bei Herzfelder und bei Schimmelpfeng: Das Problem der Kreditversicherung, Berlin 1887, abgedruckten Statuten der Gesellschaft verwiesen.

II. Teil.

Grundsätze der gegenwärtigen Kreditversicherung.

A) Die Formen der Kreditversicherung.

Das gegenwärtige Entwicklungsstadium der Kreditversicherung bietet dem Gläubiger die Möglichkeit, seine Forderungen auf sehr verschiedenartige, den Bedürfnissen der Einzelnen Rechnung tragende Weise zu versichern.

Er kann eine Forderung oder alle Forderungen gegenüber einem bestimmten Kunden versichern, in diesem Falle spricht man von Einzelversicherung. Wenn der Gläubiger alle Forderungen gegenüber seinen namentlich angeführten Kunden beim Versicherer deckt, liegt ein Fall der Mantelversicherung vor. Schließlich kann der Gläubiger durch eine Pauschalversicherung seinen Gesamtumsatz versichern.

a) Einzelversicherung.

Der Versicherungsvertrag kann bei der Versicherung einzelner Forderungen in zweifacher Form abgeschlossen werden: entweder es wird eine laufende Versicherung oder für jedes einzelne Geschäft ein besonderer Vertrag abgeschlossen. Die letzte Form kann von Firmen mit zahlreicher Kundschaft ihrer Schwerfälligkeit wegen nicht gewählt werden.

Bei Verträgen, die einzeln abgeschlossen werden, liegt es nahe, daß der Gläubiger erst die ausgesprochen dubiosen Geschäfte versichert, es kann aber leicht vorkommen, daß gerade die nicht versicherten Kunden zahlungsunfähig werden. Außerdem kann diese Form der Versicherung eine Anregung zum Abschluß unreeller und zu risikoreicher Geschäfte sein.

Für die Versicherungsgesellschaft sind die Nachteile der Einzelversicherung noch viel zahlreicher als für die Versicherungsnehmer; dabei ist es verständlich, daß die Einzelversicherung selten in ausgedehntem Umfange und manchmal nur versuchsweise mit Einschränkungen betrieben wird.

Da bei der Einzelversicherung meistens die großen Risiken angemeldet werden, ist es notwendig, die Kreditwürdigkeit jedes einzelnen Kunden sorgfältig zu prüfen. Das Resultat dieser großen Arbeit ist häufig eine Ablehnung des Geschäftes; diese Art der Versicherung ist demnach sehr unrentabel.[48] Ferner besteht ein großer Nachteil für den Versicherer darin, daß der Versicherungsnehmer nicht auf eine bestimmte Zeit gebunden ist, der Vertrag gilt für die Laufzeit einer Faktura; auch kann die Ablehnung eines einzelnen Geschäftes leicht zur Lösung der Geschäftsverbindung überhaupt führen.

[48] „Der Gefahr der Auswahl der Risiken gegen den Versicherer sucht der „Globus", der auch die Einzelversicherung ausprobierte, dadurch beizukommen, dass er die Höchstentschädigung für ein Versicherungsjahr auf 10% der gesamten Anmeldungen beschränkte; allein auch dieser Schutz erwies sich als unzureichend, da es der Versicherungsnehmer in der Hand hatte, sobald er genügend angemeldet hatte, um für den erwarteten grössten Verlust gedeckt zu sein, mit den Anmeldungen aufzuhören." — Herzfelder: Neue Formen der Kreditversicherung, Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, Jahrgang XIII, S. 30.

Aus geschäftspolitischen Gründen ist die Einzelversicherung schwer zu behandeln, denn der gesamte Versicherungsbestand ist starken Schwankungen unterworfen, und der Versicherer entbehrt jeglicher annähernd sicheren Unterlage, um eine Schätzung vorzunehmen.

Ein großer Vorteil, der nicht übersehen werden darf, besteht allerdings darin, daß der Versicherer jeden einzelnen Kunden kennen lernt und ihn auf seine Kreditwürdigkeit prüfen kann. Ob aber dieser Vorteil die vielen nicht unbedeutenden Nachteile wettzumachen vermag, scheint zweifelhaft.

b) Mantelversicherung.

Die Schwerfälligkeit der Einzelversicherung, welche diese Form für Firmen mit ausgedehntem Kundenkreis illusorisch macht, versuchte man durch Einführung der Mantelpolice, die alle Forderungen einer Firma deckt, zu beheben. Dem Versicherer wird eine Kundenliste vorgelegt; er gibt, nach einer sorgsamen Prüfung, bei jedem Kunden die Höhe er Versicherungssumme und den Prämiensatz an. Dadurch wird die Versicherung auf eine breitere Basis gestellt. Die Risiken werden auf diese Weise einzeln untersucht und in Gruppen eingeteilt, sodaß die einzelnen Prämien genau berechnet werden können; der Gesamtbetrag, sowie das vom Versicherer gedeckte Gesamtrisiko werden im Voraus bestimmt.

Der Vorteil einer Mantelversicherung besteht darin, daß der Versicherungsnehmer von vornherein unterrichtet ist, bis zu welcher Höhe er bei jedem Kunden auf eine Deckung zu rechnen vermag, und welche Prämie er in den Preis einkalkulieren muß. Da alle Forderungen durch die Mantelpolice gedeckt werden, besteht hier nicht, wie bei der Einzelversicherung, die Gefahr, daß gerade bei den nicht versicherten Kunden Verluste entstehen. Schließlich hat die Kundenliste eine bedeutende Ermäßigung der Prämien zur Folge.

Für den Versicherer liegen die Vorteile darin, daß er jeden einzelnen Kunden auf seine Kreditwürdigkeit prüfen kann und infolgedessen eine sichere Unterlage für die Prämienberechnung besitzt. Durch die Akkumulation vieler Einzelversicherungen (die Mantelversicherung ist eine intensive Einzelversicherung) findet ein Risikenausgleich statt.

c) Pauschalversicherung.

Diese, von der englischen Gesellschaft „The Ocean Accident and Guarantee Corporation Ltd." eingeführte Form der Kreditversicherung, auch das englisch-hamburgische System genannt, ist gegenwärtig die meist verbreitete, von den europäischen und amerikanischen Gesellschaften bevorzugte Form der Kreditversicherung.

Im Gegensatz zum Einzelsystem brauchen die Kunden nicht mit Namen bekannt gegeben zu werden. Vom Versicherer wird ein Maximal-Kredit für einen einzelnen Kunden und eine Maximal-Entschädigungssumme für den gesamten Umsatz eines Versicherungsjahres festgelegt. Eine Selbstbeteiligung des Versicherungs-

nehmers wird dadurch einbezogen, daß nur außergewöhnliche (excess loss, excedent des pertes) vom Versicherer ersetzt werden. Unter außergewöhnlichen Verlusten versteht man jene Verluste, die einen bestimmten Prozent- oder Promillsatz des Jahresumsatzes übersteigen. Mit andern Worten, vom Versicherungsnehmer selbst zu tragen wäre, demnach jener Verlust, den er erfahrungsgemäß in seiner Branche und seinen Absatzgebieten gewissermaßen erwarten und in seine Preise einkalkulieren konnte und mußte. Nur übernormaler, also exzessiver Verlust ist Gegenstand der Versicherung.

Die Selbstbeteiligung des Versicherungsnehmers am Risiko verfolgt einen wirtschaftlich-erzieherischen Gedanken: Der Gläubiger wird indirekt gezwungen, bei der Kreditgewährung größte Sorgfalt und Vorsicht walten zu lassen. Im Falle der Zahlungsunfähigkeit eines Kunden muß der Gläubiger beweisen, daß er zur Zeit des Geschäftsabschlusses den Kredit auf Grund einwandfreier Unterlagen eingeräumt hatte. Dieser Beweis kann durch einen Kontoauszug erbracht werden, der zeigt, daß der Kunde stets seinen Verpflichtungen nachgekommen ist und Kredit in gleicher Höhe genossen hat. Als Beweis kann auch die von einer Auskunftei eingeholte Information, insbesondere bei neuen Kunden, vorgelegt werden. Die Selbstbeteiligungsquote wird nach dem Durchschnitt der jährlichen Verluste der letzten vier oder fünf Jahre berechnet.[49]

Der das Eigenrisiko übersteigende Verlust wird meist von der Versicherungsgesellschaft bis zu 70 bis 80% getragen. Auf diese Weise wird vom Versicherungsnehmer neben der Verlustquote, die unversichert bleibt (gewöhnliche oder auch „erste Verluste" genannt), noch die Übernahme von 20 bis 30% der außergewöhnlichen Verluste verlangt.

Die Pauschalpolice enthält Bestimmungen, bis zu welcher Höchstsumme an Kunden, mit denen der Versicherungsnehmer in regelmäßiger Verbindung steht, Kredit gewährt werden darf (den Höchstbetrag für die bisher ohne nennenswerten Verzug getilgten Kredite) und welche Verpflichtungen für die Erhöhung dieser Limite sowie bei Anknüpfung neuer Kundenbeziehungen zu erfüllen sind etc.

Der Sinn dieser Bedingungen ist eindeutig: der Versicherer soll seine Forderungen bei seinen Kunden nicht auf Risiko des Versicherers ohne Benachrichtigung desselben steigern; er soll bei Anknüpfung neuer Beziehungen die Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes beibehalten, er soll schließlich nicht bestimmte Absatzgebiete mit größerem Risiko ohne Wissen des Versicherers stärker in Anspruch nehmen und dadurch das vom Versicherer auf Grund der Antragsprüfung und früherer Statistik festgestellte Risiko wesentlich zu seinen Ungunsten verschlechtern.

Die Pauschalversicherung bedeutet infolge ihrer Anpassungsfähigkeit an die heutige in höchstem Maße entwickelte Handels-

[49] Vergl. Herzfelder, a. a. O., S. 31.

tätigkeit einen bemerkenswerten Fortschritt gegenüber der Form der Einzelversicherung. Neben dieser Pauschalversicherung, die einen wirksamen Schutz gegen außergewöhnliche Verluste darstellt, bleiben individueller Behandlung in Form von Einzelversicherung jene Geschäfte vorbehalten, die sich durch die Höhe der Einzelforderung oder durch die Kumulierung der Risiken in gewissen Auslandsgebieten in den Durchschnitt des gesamten Umsatzes nicht einfügen lassen.

Ein wichtiger Vorteil besteht für den Versicherungsnehmer bei der Pauschalversicherung darin, daß er dem Versicherer seine Kundenlisten nicht vorlegen muß. Die Geheimhaltung der Kundenbeziehungen ist für jeden Kaufmann, besonders aber für den Kommissionär, von außerordentlicher Bedeutung. Immerhin weist die Pauschalversicherung auch einige unverkennbare Nachteile auf.

Dem Versicherungsnehmer stehen drei Wege offen, die er bei Kreditgewährung mit Rücksicht auf die persönliche Qualität der Schuldner, wie auch bezüglich der Höhe der eingeräumten Kredite einschlagen kann. Eine leichtsinnige Auswahl der Kunden, selbst wenn sie nicht auf gewöhnliche Fahrlässigkeit zurückzuführen ist, kann von Seite des Versicherungsgebers nicht verhütet werden, da ihm das Verhältnis zwischen dem Versicherungsnehmer und seinen Kunden unbekannt ist. Da das Maximal-Limit pro Kunden Frs. 50.000, unter Umständen sogar Frs. 100.000 beträgt, ist das Bestehen einer gewissen Gefahr nicht zu leugnen. „Eine Kreditversicherung ohne die Möglichkeit einer Maximalkontrolle ist aber ein Ding der Unmöglichkeit.[50]

Eine hohe Festsetzung des Maximal-Limits pro Kunden ist aber keine notwendige Voraussetzung für eine auf breiter Basis betriebene Pauschalversicherung. Jeder Kaufmann, der seinen Umsatz versichern will, muß die Überzeugung haben, daß seine eventuellen Verluste das Maximal-Limit nicht überschreiten werden. Die hohen Prämien haben am meisten dazu beigetragen, daß die Kreditversicherung nicht in einem Umfange ihren Wirkungskreis ausdehnen konnte, wie es den Bedürfnissen des Handels und der Industrie entsprechen würde.

Auch die Art der Ermittlung der Selbstbeteiligungsquote auf Grund der letzten vier Jahre war für die Entwicklung der Kreditversicherung hinderlich, da die Interessenten, die in den letzten vier Jahren erhebliche Verluste erlitten haben, es vorziehen, einen günstigeren Zeitpunkt für die Aufnahme einer Versicherung abzuwarten.[51]

Die wichtigste Grundlage des englisch-hamburgischen Systems ist die Feststellung der Selbstbeteiligung des Versicherungsnehmers. Charakteristisch für dieses System ist, daß die Versicherungsverträge auf je ein Jahr geschlossen werden und von Jahr zu Jahr zu erneuern sind. Diese Kontrollmaßnahme ist von besonderer Wichtigkeit bei langjährigen Geschäftsverbindungen, wo das Ri-

[50] Herzfelder, a. a. O., S. 32 ff.

[51] Herzfelder, a. a. O., S. 32 ff.

siko jedes Jahr von neuem berechnet werden muß. Außerdem erfolgt bei diesem Verfahren ein Risikoausgleich für den Versicherer in der Weise statt, daß, falls die Versicherungsgesellschaft in einem Jahr einen größeren Verlust decken muß, die Selbstbeteiligungsquote des Versicherungsnehmers infolge dieser Verluste in den nächsten vier Jahren entsprechend erhöht wird.

Dieses System hat sich als durchführbar erwiesen und sich schon vor dem Weltkriege überall durchgesetzt. Man hoffte allgemein, auf Grund längerer statistischer Beobachtungen, mit der Verfeinerung des Systems, verbunden mit etwas breiterer Anpassung an die Bedürfnisse der Industrie und des Handels das Optimum erreicht zu haben. Es ist anzunehmen, daß diese Hoffnung bei normaler Entwicklung in Erfüllung gegangen wäre, denn während in Europa nach dem Weltkriege eine vollständige Umstellung der Kreditversicherung von allen Seiten dringend verlangt wurde, sind in den Vereinigten Staaten von Amerika seit 20 Jahren, bei einer unleugbaren Vorliebe für das Experimentieren auf allen Gebieten des wirtschaftlichen Lebens, keine neuen Formen entstanden.

———

Die Kreditversicherungsgesellschaft „Globus" hat im Jahre 1910 eine Form eingeführt, welche die Vorteile der beiden besprochenen Systeme in sich vereinigen sollte; sie ist eigentlich eine Kombination des Einzelsystems mit dem Pauschalsystem. Der gesamte Kundenbestand, den die Versicherung decken soll, wird in Kategorien eingeteilt. Die eine Kategorie umfaßt die Kunden, welche Kredit bis zu einem Höchstbetrage genießen; diese werden nach dem Pauschalsystem behandelt. Kunden, die diese Höchstkreditgrenze überschreiten, werden nach dem Einzelsystem versichert, d. h. nur gegen Namensnennung und Prüfung der konkreten Verhältnisse.

Die Festsetzung der sogenannten Blindversicherung erfolgt in der Weise, daß der Versicherungsnehmer in einer ausführlich zusammengestellten Deklaration seine Außenstände nach der Höhe der eingeräumten Kredite in Form einer Kreditskala, zusammenstellt. Nach einer Prüfung der Deklaration setzt der Versicherer die Höchstgrenze für Kredite, die er als Blindversicherung übernimmt, fest, d. h. die Höchstsumme, bis zu welcher Kredite ohne Kundennennung eingeräumt werden dürfen. Damit ist ein bedeutender Nachteil der Pauschalversicherung in der Weise behoben, daß der Versicherer in die Möglichkeit versetzt wird, niedrigere Grenzen für normale Verluste aufzustellen.

Das System gewinnt dadurch an Elastizität und Anpassungsfähigkeit, die Prämien können aus dem schon erwähnten Grunde niedriger bemessen werden. Die Versicherungsgesellschaft wird dadurch, daß die Einzelversicherung Kunden mit großen Risiken auf eine relativ kleine Zahl beschränkt, entlastet. Das Gesamtrisiko verringert sich, da die großen Risiken gesondert sind, und einer besonderen Sorgfalt und vorsichtiger Behandlung unterstellt wer-

den. Die Erfahrung hat gezeigt, daß das Gesetz der großen Zahl nur unter den kleinen und mittleren Risiken zur Geltung kommt, folglich entbehren die großen Risiken einer sicheren statistischen Unterlage und können daher keineswegs mit den kleinen Risiken zusammengestellt und auf gleicher Basis behandelt werden.[52]

B) Die Kreditversicherungspolice.

Das charakteristische Merkmal des Kreditversicherungsvertrages ist die individuelle Behandlung des Risikos. Eine einheitliche Form der Police besteht gegenwärtig nicht. Jede Gesellschaft sucht auf Grund eigener bisheriger Erfahrung sich eine eigene Form der Police zu beschaffen, die der inneren Organisation der Gesellschaft am besten entspricht. Es gibt daher ebensoviele verschiedene Policeformulare wie Gesellschaften. Dieser Umstand macht einen Vergleich der einzelnen Bestimmungen einer jeden Police praktisch unmöglich.

Es sind daher bei der Aufstellung der allgemeinen Versicherungsbedingungen der einzelnen Policen einige Grundprinzipien beachtet worden, die dem Wesen der Kreditversicherung eigen sind und einen festen Anhaltspunkt für eine vergleichende Darstellung bieten. Durch die Initiative der Trade Indemnity Company wurde an der internationalen Konferenz für Kreditversicherung in London der Wunsch nach Uniformierung der Policen vorgebracht. Der erste Versuch einer Uniformierung der Police wurde von der Trade Indemnity Co. unternommen, die sämtliche Policen der Gesellschaften, mit denen sie in Interessengemeinschaft steht, auf eine einheitliche Basis stellte. Daher können mit gewisser Berechtigung die Policen der Trade Indemnity Company als „standard Types" angesehen werden.

Der Versicherungsantrag.

Wenn ein Kaufmann einen Versicherungsvertrag abschließen will, teilt er in Form eines Antrages dem Versicherer seine Bedingungen bezüglich der Deckung mit. Die Deklaration kann je nach der gewünschten Police verschiedene Angaben enthalten.

Bei einer Einzelversicherung werden die Kunden in einer Liste zusammengestellt und bei jedem Kunden die Gesamtsumme der augenblicklichen Außenstände sowie die Zahlungsbedingungen angegeben. Die gewünschte Deckung wird bei jedem einzelnen Kunden vermerkt. Der Antrag gilt als ein Bestandteil des Versicherungsvertrages und die Angaben darin dienen als Grundlage für die Berechnung der Prämie. Sie müssen sorgfältig zusammengestellt werden und der Versicherungsnehmer hat eine schriftliche Erklärung darüber abzugeben, daß ihm keine weiteren Umstände

[52] Herzfelder, a. a. O., S. 133. „In der Konkursstatistik waltet auch in der Tat das Gesetz der grossen Zahl gerade unter den Konkursen der kleinen und mittleren Betrieben. Weitaus die meisten Konkurse entfallen auf Firmen, deren Passiven zwischen 10.000 und 20.000 Mk. betragen."

bekannt sind, welche das Risiko und folglich auch die Entgegennahme der Versicherung in irgend welcher Richtung beeinflussen können.

Bei einer Mantelpolice müssen die vom Durchschnitt abweichenden Geschäfte besonders bezeichnet werden, wenn alle Konten nach einer bestimmten Art gedeckt werden sollen. Die Warenumsätze der letzten 4 oder 5 Jahre, die Gesamtverluste sowie die Verluste pro Einzelkunden für jedes Jahr sind dem Versicherer bekannt zu geben. Die gewöhnlichen Zahlungsbedingungen, die Kreditfristen, die Einteilung der Kunden nach den Absatzländern, der Maximalbetrag pro Individualkredit und schließlich die Erklärung, daß man bei der Kreditgewährung die Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes angewandt hat, sind die wichtigsten Angaben, die in einem Antrag enthalten sind.

Bei einer Pauschalpolice (excess loss, excedent des pertes) gibt der Versicherungsnehmer an, bis zu welchem Prozentsatz seines Umsatzes er die Verluste selbst tragen will, spezifiziert die Maximaldeckung pro Einzelkunden und die Länder, nach welchen sich die Geschäfte richten werden. Alle Kunden, über deren Kreditwürdigkeit nicht eine Auskunft vorliegt von mindestens zwei Informationsquellen, werden mit einigen bestimmten Ausnahmen von der Versicherung ausgeschlossen.

Analyse der Kreditversicherungspolice.

Das Grundprinzip, das zugleich die wichtigste Voraussetzung für die Existenz der Kreditversicherung ist, kann folgendermaßen formuliert werden: „Die Kreditversicherung darf nicht eine Versicherung der schlechtesten Kredite sein." [53]

Die Geschichte der Kreditversicherung gibt uns genügend Beispiele dafür, daß die Außerachtlassung dieses Grundsatzes in den meisten Fällen zu einer Katastrophe geführt hat.

Es bedarf keines besonderen Beweises, ja man kann sagen, es liegt in der Natur der Sache, daß die Kredite, welche in erster Linie versichert werden, zu den schlechtesten und gefährlichsten gehören. Wenn die gesamten zur Versicherung gelangenden Geschäfte nur aus solchen Krediten bestünden, wäre die Versicherung unmöglich.[54] Solche Risiken mit den guten auf gleicher Basis zu behandeln, wäre eine Ungerechtigkeit; außerdem müßten die Prämien zu hoch angesetzt werden. Die Aussonderung der Risiken kann verschieden durchgeführt werden: es können 1. die direkten Versicherungsnehmer oder 2. deren Kunden in Gruppen eingeteilt werden.

Die Einteilung der Versicherungsnehmer sowie der Kunden in Kategorien, erfolgt auf Grund des vom Versicherungsnehmer

[53] C. Ancey: Les risques du crédit, Paris 1926, S. 61.

[54] In den Vereinigten Staaten hat man statistisch nachgewiesen, dass die durchschnittliche Insolvenz der Kredite der sogenannten zweiten Kategorie von 1919 bis 1923 94,06% betrug. Ackermann und Neuner, Credit Insurance, New-York 1924, S. 24.

ausgefertigten Antrages, der einen Fragebogen enthält, dessen richtige Beantwortung von größter Bedeutung für den Abschluß des Versicherungsvertrages ist.

Der kaufmännische Kredit kann auf Grund der Daten, die der Versicherer dem beantworteten Fragebogen entnommen hat, keineswegs mathematisch berechnet werden. Der Kredit ist vielmehr eine Vertrauensangelegenheit und daher von den individuellen Eigenschaften des Kaufmannes abhängig. Aus diesem Grunde werden alle Kreditversicherungsverträge individuell behandelt.

Neben den individuellen Eigenschaften des Versicherungsnehmers und seiner Kunden, die nicht auf einen gemeinsamen Nenner gebracht werden können, sind beim Abschluß des Versicherungsvertrages auch objektive Gesichtspunkte zu berücksichtigen, deren Grundgedanken im Folgenden behandelt werden.

Beteiligung des Versicherungsnehmers am Risiko.

Neben der Gruppeneinteilung der Versicherungsnehmer und seiner Kunden, welche nach der subjektiven Schätzung des Versicherers erfolgen, wird von jedem Versicherer eine grundsätzliche Beteiligung jedes Versicherungsnehmers am Risiko verlangt. Dadurch wird automatisch eine Kontrollmöglichkeit bei der Kreditgewährung durch den Versicherungsnehmer geschaffen.

Derjenige Teil des Risikos, der dem Versicherungsnehmer überlassen wird, beträgt in der Regel 25%. Diese Proportion findet man am häufigsten bei den englischen, deutschen und französischen Kreditversicherungen. In den Vereinigten Staaten wird die Beteiligungsquote unter Umständen niedriger gehalten, nämlich 10 bis 25%. In die Kategorie von 10 bis 15% fallen die sogenannten „Approved Risks".

Alle Versicherungsgesellschaften in Europa und Amerika überlassen ausnahmslos einen gewissen Teil des Risikos dem Versicherungsnehmer, da auf diese Weise sein Interesse an der Versicherung gesteigert wird. Diese Maßnahme bedeutet nicht nur eine Entlastung des Versicherers, sondern in erster Linie eine Prämienentlastung des Versicherungsnehmers, denn die erhöhte Selbstbeteiligungsquote ermöglicht eine Ansetzung von niedrigen Prämien. Eine Erhöhung der Prämien führt zu erhöhter Selbstbetätigung.[55] Die großen Risiken, welche eine hohe Prämie erfordern würden, die der Versicherungsnehmer oft nicht tragen kann, werden durch die erhöhte Selbstbeteiligung in einer für beide Parteien vorteilhaften Weise in die Versicherung aufgenommen.

Dem Versicherer werden im Falle einer Zahlungsunfähigkeit die Rechte des Versicherungsnehmers auf die Entschädigung aus der Konkursmasse in der Weise übertragen, daß der Versicherungsnehmer lediglich einen Anspruch im allgemeinen auf denjenigen Teil behält, für den er das Risiko selbst trägt, zuzüglich Spesen und Auslagen.

[55] Vergl. C. Ancey, a. a. O., S. 77 ff. Rapport des conseillers du Commerce Exterieur.

Normale (erste) Verluste.

Die Selbstbeteiligung des Versicherungsnehmers, die bei jeder Kreditversicherung obligatorisch ist, ist deutlich zu unterscheiden von dem Begriff der „normalen Verluste". Die Motive, die zu der Schaffung dieses Begriffes führten, unterscheiden sich wesentlich von den Motiven, die für die Statuierung der Selbstbeteiligung ausschlaggebend sind.

Man geht von dem Grundsatze aus, daß durch die Kreditversicherung nicht die jährlich wiederkehrenden „normalen" Verluste gedeckt werden sollen.

Der aleatorische Charakter der Kreditversicherung muß wegen des Risikenausgleiches beibehalten werden. Ereignisse, deren Eintreten mit Sicherheit anzunehmen ist, können nicht versichert werden, weil dies dem Wesen des Risikos widersprechen würde. Die Rechtfertigung dieses theoretischen Grundsatzes findet man in der statistisch nachgewiesenen Tatsache, daß in jedem Handelszweige ein bestimmter, allerdings kleinen Schwankungen unterworfener Prozentsatz der Verluste jährlich wiederkehrt und daher als normaler Verlust anzusehen ist. Folglich haben nur die außerordentlichen (excess loss, pertes exceptionelles) Verluste einen aleatorischen Charakter. Allerdings stößt die exakte Feststellung, ob ein Verlust normal ist, auf Schwierigkeiten, welche praktisch dadurch behoben werden, daß als Grundlage für die Berechnung der normalen Verluste die jährlichen Verluste der letzten fünf Jahre dienen.

Die amerikanischen Versicherer haben versucht dabei, neben den Verlusten der verflossenen Jahre noch die geographische Verteilung der Verkäufe, die verschiedenen Gliederungen in den einzelnen Branchen und die Deckungen zu berücksichtigen. Man kam zu der Schlußfolgerung, daß sich der Prozentsatz der normalen Verluste mit dem zunehmenden Umfang der Geschäfte verringert.[56]

Die Ausschaltung der „normalen" Verluste legte den Gedanken der Abschaffung der Selbstbeteiligungsquote des Versicherungsnehmers nahe. Die praktischen Erfahrungen, die man in dieser Hinsicht gemacht hat, zeigten jedoch, daß dies zu einer leichtsinnigen Kreditgewährung führte, sobald die Quote der ersten Verluste überschritten war. Diese Erfahrung hat das Abhängigkeitsverhältnis zwischen den beiden Faktoren gezeigt und bewiesen, daß die Ausschaltung der normalen Verluste in Verbindung mit einer Selbstbeteiligungsquote, allein zu dem gewüschten Resultate führen können.[57]

Das System der Excedenten Versicherung wurde besonders von den amerikanischen und den britischen Versicherern bevorzugt.

Zur Berechnung der Selbstbeteiligung des Versicherungsnehmers haben die Franzosen ein eigenartiges System eingeführt.[58]

[56] Vergl. C. Ancey, a. a. O., S. 81.

[57] Ancey, a. a. O., S. 82.

[58] Destanne, a. a. O., S. 175 ff.

Das französische System macht keinen Unterschied zwischen den normalen und den außerordentlichen Verlusten. Bei jedem Verkaufsgeschäft gibt der Versicherungsnehmer dem Versicherer den Selbstkostenpreis der Waren an, und die Differenz zwischen dem Selbstkostenpreis und dem Verkaufspreis bildet den Mindestbetrag der Selbstbeteiligung des Versicherungsnehmers.

Damit nicht nur der Profit versichert wird, ist die Quote meistens auch höher gestellt. Dieses System ist für den Versicherungsnehmer besonders günstig, da er durch die Versicherung seinen Selbstkostenpreis gedeckt hat. Ein erheblicher Nachteil für den Versicherer besteht darin, daß die Waren in Krisenzeiten oder infolge der Konkurrenz oft unter dem Selbstkostenpreis verkauft werden.

In der Periode von 1885 bis 1898 haben die meisten amerikanischen Gesellschaften die normalen Verluste auf ½ bis 1% des gesamten Warenumsatzes festgesetzt. Gegenwärtig begnügen sie sich aber nicht mit einem pauschal festgesetzten Prozentsatze, sondern legen der Berechnung der normalen Verluste ein fein ausgebildetes, statistisch begründetes Berechnungsverfahren zu Grunde. Die Gegenseitigkeitsgesellschaft „The American Manufacturers' Fereign Credit Insurance Exchange“ [59] hat eine bemerkenswerte neue Form der Risikendeckung geschaffen durch die Einführung eines sogenannten „negotiable insured”. Im Falle einer Einzelversicherung wird eine 100%ige Deckung gewährt und dem Versicherungsnehmer das Recht eingeräumt, das Risiko im zweifelhaften Falle auf den Versicherer zu übertragen, und ein gutes Risiko selbst zu übernehmen. Andererseits behält sich der Versicherer das Recht vor, unerwünschte Risiken ablehnen zu können.

Begrenzung der Garantie.

Ein weiterer Grundsatz der Kreditversicherung besteht darin, daß den Verpflichtungen des Versicherers eine Grenze gezogen werden muß. Dies erfolgt auf zweifache Weise: 1. Durch die Limitierung der Deckung bei einem einzelnen Kunden des Versicherungsnehmers, 2. durch die Limitierung der gesamten Dekkung, welche vom Versicherer festgelegt wird.

Einzelkundenlimit.

Der Versicherer kann aus folgenden Gründen eine unbegrenzte Garantie in keinem Falle übernehmen: 1. Der Kredit des Versicherungsnehmers gestattet eine solche Garantie nicht. 2. Die Rückversicherungsmöglichkeiten sind begrenzt, und es widerspräche dem Prinzip der Versicherung, ein unbegrenztes Risiko zu übernehmen, ohne die Möglichkeit zu haben, es zu verteilen.

Ein Einzelkontolimit aufzustellen ist eine Maßnahme, die für die ausländischen Kunden vorgesehen ist, da ihre Kapitalkraft und

[59] Loman, a. a. O., S. 52.

Kreditwürdigkeit vom Versicherer kaum zu beurteilen ist und daher die Zulassung eines unbeschränkten Kredits ein unverhältnismäßiges Risiko darstellen würde.

Bei der Mantelversicherung wird nach der Beurteilung eines jeden Risikos auf Grund der Auskünfte bei jedem einzelnen Kunden ein Limit angegeben, bis zu welchem der Versicherer beabsichtigt, die Deckung zu übernehmen. Im Falle einer Überschreitung dieser Grenze bleibt der darüber hinausgehende Betrag unversichert. Die amerikanischen Gesellschaften decken den die Höchstgrenze überschreitenden Kreditbetrag durch eine „zusätzliche Police" (additional Policy).[60]

Davon zu unterscheiden ist die allgemeine Begrenzung eines Risikos ohne Rücksicht auf die Kreditverhältnisse des einzelnen Kunden. Diese Begrenzung kommt bei der Pauschalversicherung in Anwendung, wo die Prämie nicht für jedes einzelne Geschäft berechnet wird und daher kein Anlaß besteht, für die Geschäfte einzelner Versicherungsnehmer ein Limit aufzustellen, ausgenommen die maximale Versicherungskapazität des Versicherers.

Diese Begrenzung richtet sich nach dem Vertrag, den der direkte Versicherer mit dem Rückversicherer abgeschlossen hat.

Die Begrenzung kann in unzähligen Kombinationen vorkommen, die eine Anpassung an die Bedürfnisse der einzelnen Versicherungsnehmer wie der Versicherer ermöglichen. Die Begrenzung der Garantie ist nur ein Mittel des Versicherungsnehmers, das Risiko zu modifizieren; es entspricht auch dem Wunsche der Versicherungsnehmer, die notwendige Deckung in jedem einzelnen Falle entsprechend den besonderen Verhältnissen zu gestalten.

Um die Überwälzung der Selbstbeteiligungsquote durch einen andern Versicherungsvertrag zu verhüten, findet man in den Policen die Bestimmung, daß der Versicherungsnehmer sein eigener Versicherer bleiben soll und keinen andern Versicherungsvertrag für ein bereits versichertes Geschäft abzuschließen ermächtigt ist.

Die Deckung.

Bei der Einzelversicherung ist für die Deckung kein einheitliches Schema vorgesehen, sondern die Möglichkeit verschiedener Variationen gelassen. Die Deckung wird vom Versicherer nach der Berechnung des Risikos und nach Berücksichtigung der besonderen Wünsche des Versicherungsnehmers festgesetzt. Die Deckung geht bis zu 90% des Schadens. Eine Ausnahme bildet die 100%ige Deckung, welche die „American Manufacturers' Foreign Credit Insurance Exchange" ihren Mitgliedern in besonderen Fällen gewährt.

Für die Pauschalversicherung ist eine Deckung bis zu 75% der außerordentlichen Verluste allgemein üblich. In diesem Falle muß der Versicherungsnehmer neben den ersten Verlusten noch von den außerordentlichen Verlusten einen Teil von 25% selbst tragen.

[60] Loman, a. a. O., S. 44.

Bei der Mantelversicherung wird in den meisten Fällen eine Deckung von $^2/_3$ des Schadens verlangt.

In allen Fällen jedoch werden die Deckungssätze nicht nach einer allgemeinen Norm, sondern nach Beurteilung jedes einzelnen Risikos aufgestellt.

Zahlungsunfähigkeit.

Im Falle einer Zahlungsunfähigkeit ist der Versicherer zu einer Leistung verpflichtet. Wann Zahlungsunfähigkeit vorliegt, wird daher in jeder Police genau bestimmt.

Als Beispiel für die Begriffsbestimmung der Zahlungsunfähigkeit der deutschen Kreditversicherungsgesellschaften nehmen wir die Police der „Hermes" Kreditversicherungsbank. Danach gilt die Zahlungsunfähigkeit als festgestellt:

a) Durch eine nach vorausgegangener Zahlungseinstellung von allen Gläubigern bewilligte geregelte Abwicklung in Form eines außergerichtlichen Vergleichs mit bestimmter Quote oder einer Liquidation oder eines Moratoriums;
b) durch Eröffnung des Konkurses oder Ablehnung desselben mangels Masse;
c) durch fruchtlose Pfändung auf Grund eines für eine Forderung der Vertragsfirma erwirkten vollstreckbaren Titels.

Ähnliche begriffliche Bestimmungen der Zahlungsunfähigkeit, angepaßt an die englische Gesetzgebung, enthält die Police der „Trade Indemnity Company".

Die französischen Policen haben den Begriff der Zahlungsunfähigkeit streng an die gesetzlichen Bestimmungen in Frankreich gebunden.

Am deutlichsten kommt die Gebundenheit an das Gesetz in den Vereinigten Staaten zum Ausdruck, wo nur die Definition des „Bankruptcy Act" von 1898 für den Begriff der Zahlungsunfähigkeit ausschlaggebend ist.

Aufschiebung der Garantie.

In einigen Policen findet man die Bestimmung, daß bei der Einzelversicherung im Falle eines Moratoriums die Leistungen des Versicherers — begrenzte wie unbegrenzte — für die Dauer des Moratoriums ausgesetzt werden. Während dieser Zeit wird auch keine Prämie gezahlt. Für den Fall, daß der Schuldner in Zahlungsschwierigkeiten gerät und seinen Kreditoren nachweist, daß sein Vermögen für die Deckung der Schulden ausreicht, und eine Aufschiebung der Zahlungstermine fordert, ist ferner eine Suspendierung der Verpflichtung des Versicherers für die Dauer der Verlängerung des Zahlungstermines vorgesehen. Für diese Zeit wird ebenfalls die Prämienzahlung eingestellt. Der Versicherer wird seiner Verpflichtung für diese Zeit enthoben, gleichzeitig läuft aber die Garantie zu Gunsten des Versicherungsnehmers auch nach Ablauf der ursprünglichen Versicherungsperiode ohne Erneuerung des Vertrags, weiter.

Laufzeit und Erneuerung der Police.

Die Laufzeit einer Einzelversicherung richtet sich nach den einzelnen Verkaufsverträgen. Wenn die Police am Ende ihrer Laufzeit erneuert wird, gehen alle ausstehenden Beträge des Versicherungsnehmers in die neue Periode über. Wenn ein Wechsel zum Beispiel nach der abgelaufenen Periode fällig ist, wird das Risiko dennoch gedeckt, falls die Versicherung nachträglich erneuert wird, und die Verfallszeit in die erneuerte Periode fällt. Es werden grundsätzlich nur „neue" Verträge versichert. Nach den Bestimmungen der Police der „Trade Indemnity Co." werden Verträge, welche 14 Tage vor Abschluß des Vertrags zu Stande gekommen sind, von der Versicherung ausgeschlossen. Die Pauschalpolice läuft in der Regel zwölf Monate. Insolvenzen, die sich während der Dauer der Police ergeben, werden vom Versicherer gedeckt.

In der Regel ist eine automatische Erneuerung der Police für je ein Jahr vorgesehen, es sei denn, daß gemäß der allgemeinen Vorschriften der Versicherungsvertrag gekündigt wird.

Bei der Mantelversicherung wird meist angegeben, für welche Zeit die Deckung erwünscht ist; diese Dauer wird als originale Frist bezeichnet. Darüber hinaus wird der Vertrag für ein Monat automatisch erneuert, d. h. das Konto des Versicherungsnehmers wird jeden Monat für den Betrag der festgesetzten Prämie belastet, bis zur Kündigung des Vertrags.

Im Falle der Zahlungseinstellung des Versicherungsnehmers erlischt das Versicherungsverhältnis und der Versicherer ist von jeder übernommenen Verpflichtung entlastet.

C) Prämien.

Die Berechnung der Prämie bei der Kreditversicherung bereitet Schwierigkeiten besonderer Art und muß daher in einer von dem in andern Versicherungszweigen üblichen Berechnungsverfahren sich unterscheidenden Weise vorgenommen werden. Die Prämie, welche die Gesellschaft als Gegenleistung für die übernommene Garantie berechnet, stellt eigentlich den Preis des Risikos dar. Die Natur des Risikos bei der Kreditversicheung unterscheidet sich jedoch wesentlich von den Risiken in allen andern Versicherungszweigen. Während bei Feuer-, Transport-, Unfallversicherung etc. der Grundsatz aufgestellt werden kann, daß das Risiko für eine gegebene Zeitperiode gleichmäßig verteilt ist, gilt dieser Grundsatz nicht für die Kreditversicherung. Bei der Feuer-, Unfallversicherung etc. sind die Prämien jährlich zahlbar. Jedes Jahr wird zur Deckung des Risikos der gleiche Betrag gezahlt. Die Prämienhöhe eines gegebenen Risikos ist proportional der Länge der Versicheungsperiode. Man könnte nun leicht auf den Gedanken kommen, daß analog bei der Kreditversicherung der Prämiensatz ebenfalls nach der Länge der Kreditfrist festgesetzt wird. Da aber die ökonomischen Verhältnisse dynamischen Cha-

rakter haben, und einen außerordentlich starken Einfluß auf die wirtschaftliche Potenz des Versicherungsnehmers ausüben, andererseits das Risiko von den persönlichen Qualitäten des Kunden beeinflußt werden kann, so weist das Risiko der Kreditversicherung in der Regel eine steigende Tendenz auf, die keineswegs in Proportion zu der Länge der Kreditfrist steht.

Wenn man eine Versicherungsperiode in mehrere kürzere aufteilen würde, so muß für die erste Periode, deren Entwicklungsgang leicht vorauszusehen ist, eine geringere Prämie verlangt werden, als für die zweite und die folgende. Dieser Gedankengang führt zu einer Progression des Prämiensatzes, welcher schneller wachsen würde als die zeitliche Progression. Wenn zum Beispiel für einen Dreimonatskredit eine Prämie von 5‰ verlangt würde, müßte die Prämie für einen Sechsmonatskredit mehr als 1% betragen.

Andererseits kann die Progression des Prämiensatzes hinter dem zeitlichen Verlauf zurückbleiben, wenn keine Veränderungen der wirtschaftlichen Lage zu erwarten sind, und wenn die persönlichen Verhältnisse der Schuldner keinen Anlaß zur Befürchtung einer Zahlungsschwierigkeit bieten. Auf diese Weise kann für drei Monate ein Prämiensatz von 5‰, für sechs Monate ein solcher von 8‰ gefordert werden.

Daraus folgt, daß ein fester Prämientarif für die Kreditversicherung nicht geeignet ist, da eine regelmäßige Entwicklung der wirtschaftlichen Verhältnisse nicht vorausgesetzt werden kann.

Grundsätzlich wird bei der Prämienberechnung jedes einzelne Risiko einer genauen Prüfung unterzogen. Daher stellt sich zunächst die Frage, nach welchen Grundprinzipien diese Prüfung vorzunehmen ist. Die regelmäßige Erfüllung der Verpflichtungen als Beweis für die Kreditwürdigkeit eines Kunden ist nur eine von vielen Voraussetzungen, welche bei der Prämienberechnung in Betracht kommen. Der Abschluß einer Versicherung erfordert Kenntnisse über die Sachlage jedes einzelnen Geschäftes. Bevor die Prämie festgesetzt wird, muß der Versicherer die Umstände, unter welchen das Geschäft zustande gekommen ist, genau kennen, nämlich:

1. Das Geschäftsgebaren des Käufers wie des Verkäufers;
2. die besonderen Verhältnisse betr. Geschäftszweiges zur Zeit des Geschäftsabschlusses;
3. die allgemeinen Marktverhältnisse;
4. die Höhe des Kredites;
5. die Kreditfrist;
6. die Handelsgebräuche (Usancen);
7. die Möglichkeit, die Transaktion zu spekulativen Zwecken zu verwenden;
8. die Vergangenheit des Käufers;
9. die Höhe seines Kapitals;
10. das Verhältnis des Kapitals zu den Verpflichtungen.[31]

[31] H. S. Spain: Credit Insurance; Sonderabdruck, London.

Diese und viele andere Gesichtspunkte müssen bei der Prämienberechnung berücksichtigt werden. Nach erfolgter Prüfung behält sich die Gesellschaft das Recht vor, einzelne Kunden von der Versicherung auszuschließen. Dadurch wird eine Auswahl der Risiken ermöglicht. Erst nach Ausscheidung der schlechten Risiken kann ein Ausgleich nach dem Gesetz der großen Zahl stattfinden.

Wie bereits ausgeführt, wird die Prämienberechnung vorwiegend individuell vorgenommen. Ungeachtet der ungeheuern Schwierigkeiten, welche sich bei einer Tarifierung der Risiken ergeben, hat man in der neuesten Zeit versucht, auf Grund langjähriger Praxis einen gestaffelten Prämientarif aufzustellen. So hat die als Gegenseitigkeitsgesellschaft im Jahre 1921 gegründete „American Manufacturers' Foreign Credit Insurance Exchange", einen interessanten Versuch unternommen, einen Prämientarif für die Versicherung einzelner Forderungen zu errichten, der aus Schlüsselraten besteht, allerdings durch Zuschläge den konkreten Verhältnissen angepaßt werden kann.[62]

Es sind zwei Tarife aufgestellt worden: Für Wechselkredite, für Buchforderungen. Die Kredite sind in drei Kategorien eingeteilt, in „High", „good" und „fair".

Tabelle der Prämienraten

Sicht-(oder Zeit-)Tratte						
Kreditrate	Grundrate	Kalender-Monate				
		2 oder weniger	3	4	5	6
Sehr gut (High)	1%	1%	1 1/8%	1 1/4%	1 3/8%	1 1/2%
Gut (good)	1 1/8%	1 1/8%	1 1/4%	1 3/8%	1 1/2%	1 5/8%
Genügend (fair)	1 1/4%	1 1/4%	1 3/8%	1 1/2%	1 5/8%	1 3/4%

Offene Rechnung

Sicht-(oder Zeit-)Tratte						
Kreditrate	Grundrate	Kalender-Monate				
		2 oder weniger	3	4	5	6
Sehr gut (High)	1%	1 1/4%	1 3/8%	1 1/2%	1 5/8%	1 3/4%
Gut (good)	1 1/8%	1 3/8%	1 1/2%	1 5/8%	1 3/4%	1 7/8%
Genügend (fair)	1 1/4%	1 1/2%	1 5/8%	1 3/4%	1 7/8%	2%

Diesen allerdings gewagten Versuch nachzuahmen, hat vorläufig keine andere Gesellschaft unternommen. Die eigenartige Organisation der eben erwähnten Gesellschaft, unterstützt von

[62] Instructions for Using the Service „American Manufacturers' Foreign Credit Insurance Exchange.

einer großzügigen Organisation der Auskunftserteilung, konnte eine derartige Tarifierung ermöglichen; für europäische Verhältnisse würde eine Aufstellung von Prämientarifen für absehbare Zeit auf unüberwindbare Schwierigkeiten stoßen.

Die Prämienreserven müssen ebenso nach besonderen, der Kreditversicherung angepaßten Prinzipien berechnet werden. Dabei ist zu unterscheiden zwischen kurzen und langen Terminen. Bei der Kreditversicherung sind Termine von 8 Tagen, 15 Tagen und 1 Monat nicht selten; diese benötigen keine Reserve. Die Verträge auf drei Monate mit einmaliger Erneuerung sind allgemein üblich, im ganzen handelt es sich also um eine sechsmonatliche Vertragsdauer;[63] da sie meistens am Ende des Geschäftsjahres bereits liquidiert sind, ist eine Reserve überflüssig. Für Verträge, die auf ein Jahr oder auf eine längere Zeit abgeschlossen sind, erfolgt die Berechnung nach Berücksichtigung der Deckungshöhe am Ende des Geschäftsjahres, und zwar auf Grund der Wahrscheinlichkeit des Eintretens einer Zahlungsunfähigkeit. Handelt es sich um eine einmalige Prämienzahlung nach dem 31. Dezember, so muß die ganze Prämie als Reserve gestellt werden.[64] Daraus geht hervor, daß die Reserven je nach der Art der Geschäfte, unter Berücksichtigung der konkreten Verhältnisse, verschieden berechnet werden müssen. Es wäre unmöglich, für die Prämienreserverechnung bei der Kreditversicherung eine allgemeine Regel aufzustellen, welche auf den jährlichen Prämieneinnahmen basieren würde, da zwischen den jährlichen Prämieneinnahmen und den jährlichen Verpflichtungen des Versicherers kein Abhängigkeitsverhältnis besteht.

D) Feststellung des Schadens.

Jede Kreditversicherungsgesellschaft enthält in ihren allgemeinen Bestimmungen Vorschriften bezüglich der Zeit der Schadenszahlung und über die Methoden, nach welchen der Umfang der Versicherungsleistung festzustellen ist. Die praktische Durchführung dieser Bestimmungen ist in jeder Gesellschaft verschieden. Daher können in dieser Arbeit nicht alle Methoden berücksichtigt werden. Die für die Kreditversicherung charakteristischen Merkmale sollen aus der großen Menge herausgegriffen werden.

Notifikation des Schadens.

In jeder Police wird verlangt, daß der Verlust, der nach den Bestimmungen des Vertrags unter die Versicherung fällt, unverzüglich der Gesellschaft mitgeteilt wird, um die Gesellschaft in die Möglichkeit zu versetzen, alle notwendigen Maßnahmen zur Wahrung ihrer Interessen zu ergreifen. Diese Vorschrift scheint

[63] R. L. Richard: Sur la Technique de l'assurance crédit. Moniteur des assurances 15. Nov. 1925.

[64] Vergl. R. I. Richard: Les opérations élémentaires de l assurance du crédit. Moniteur des Assurances vom 15. März und 15. April 1924.

auf den ersten Blick nicht von besonderer Wichtigkeit zu sein. Für die Kreditversicherung hat sie jedoch aus folgenden Gründen besondere Bedeutung:

1. Bei der Einzelversicherung kann die Gesellschaft für einen bereits zahlungsunfähigen Kunden in Verbindung mit andern Versicherungsnehmern immer neue Versicherungen abschließen, welche der Gesellschaft bedeutende Verluste verursachen können; 2. die Kreditschäden weisen eine Tendenz zur Akkumulation auf, mit andern Worten, die Zahlungsunfähigkeit einer Firma hat oft eine finanzielle Erschütterung einer Reihe von Firmen zur Folge, die mit ihr in Geschäftsverbindung gestanden sind; daher können bei nicht Berücksichtigung dieses Umstandes der Gesellschaft erhebliche Verluste erwachsen.

Der Schadensnachweis.

Die Frage, von wem der Nachweis des Schadens zu leisten ist, ist bei allen Gesellschaften einheitlich geregelt; die Verpflichtung des Schadensnachweises ruht stets auf dem Versicherungsnehmer. Der Zeitraum innerhalb welchem der Schaden ermittelt werden muß, ist in jedem Lande verschieden festgesetzt, wegen der Dauer, die eine gerichtliche Erledigung beansprucht. Es können oft viele Monate, sogar auch Jahre vergehen, bevor der definitive Schaden festgestellt wird. Diesen Übelstand wollte man durch eine Modifikation der Kreditversicherung beseitigen, die bezweckte, daß die Leistung der Gesellschaft nicht nach eingetretener Zahlungsunfähigkeit, sondern bei Verfallzeit erfolgen sollte. Die kleineren Firmen, welche über ein verhältnismäßig kleines Kapital verfügen, brauchen eine Unterstützung durch die Versicherung nicht erst nach der Feststellung des definitiven Schadens, sondern bereits zur Verfallzeit der Forderung. Auf diesem Prinzipe wurde die sogenannte Avalversicherung aufgebaut.

Die Feststellung des Schadens ist in den Vereinigten Staaten von einigen Gesellschaften vorbildlich organisiert worden. Der Versicherungsnehmer teilt der Gesellschaft alle Einzelheiten der Transaktion, die Natur der Zahlungsunfähigkeit, die hinterlegten Sicherheiten usw. mit; die Gesellschaft übernimmt die Ermittlung des Schadens durch ein zu diesem Zwecke besonders organisiertes „Salvage Department".

Wann die Entschädigung erfolgen soll, ist bei den verschiedenen Versicheungsgesellschaften nicht einheitlich festgesetzt. In einigen Policen findet man die Frist von sieben Tagen nach erfolgtem Schadensnachweis vorgesehen;, andere sehen eine Zahlung binnen 30 bis 90 Tagen vor. Oft erfolgt die Zahlung erst nach der Feststellung des definitiven Schadens.

Die Deckung.

Eine notwendige Voraussetzung für die Kreditversicherung ist der Grundsatz, daß durch die Versicherung nur ein Teil des gesamten Risikos gedeckt werden soll; denn sonst würde der Ver-

sicherungsnehmer nicht nur den Preis der Waren, sondern auch den Profit einzudecken versuchen. Die Selbstbeteiligung des Versicherungsnehmers am kaufmännischen Risiko bietet auch eine Sicherheit für das moralische Risiko.

Nach dem Anteile des Versicherers am Verluste kann man die Policen in zwei Kategorien einteilen: Policen mit direkter Deckung und Policen mit pauschaler Deckung.

Direkte Deckung.

Ein vereinbarter Prozentsatz wird dem Versicherer gedeckt, den übrigen Teil des Verlustes muß der Versicherungsnehmer selbst tragen. Üblicherweise beträgt die Deckung 75% des Nettoverlustes für Wechselkredite und Buchforderungen. In den Vereinigten Staaten wurde eine neue Art der Police eingeführt, die Resale Policy (Deckung gegen Zwangsverkaufsrisiko), die sich im einzelnen von den in Europa üblichen Formen unterscheidet. Vom gesamten Betrage wird die durch den Zwangsverkauf erhaltene Summe abzüglich Spesen in Abzug gebracht und von dem auf diese Weise ermittelten Nettoverlust der vereinbarte Prozentsatz der Deckung berechnet.

Nettofakturenwert		Dollar 50,000·—
Durch Zwangsverkauf erhaltene Summe	Dollar 35,000·—	
—10% Verkaufsspesen	„ 3,500·—	
Nettoerlös im Zwangsausgleich		Dollar 31,500·—
Nettoverlust		Dollar 18,500·—
75% vom Nettoverlust		Dollar 12,875·—

Die Resale loss policy ist von der „Trade Indemnity Co." und von ihren Tochtergesellschaften in Europa eingeführt worden.

Pauschaldeckung.

In den meisten Pauschalpolicen wird $^2/_3$ des Nettoverlustes gedeckt; $^1/_3$ des Verlustes trägt der Versicherungsnehmer. Dieser erhöhten Beteiligung des Versicherungsnehmers am Verluste hat zum Zweck, eine Einschränkung der Kreditexpansion zu bewirken und zugleich das Risiko indirekt einzuschränken, da die Kundenliste des Versicherungsnehmers nicht deklariert wird.

Wird vom Versicherer ein Einzelkontolimit festgesetzt, so kann der Versicherungsnehmer bei der Überschreitung des Limits zu einer stärkeren Beteiligung am Risiko herangezogen werden. Bei der Berechnung des Verlustanteiles des Versicherers muß vom versicherten Kredit die Konkursdividende abgezogen werden. Zur besseren Illustrierung dieses Vorganges kann angenommen wer-

den, daß sich die Gesellschaft bereit erklärt, die Hälfte des Nettoverlustes zu ersetzen. Das Einzelkontolimit beträgt Fr. 40.000.—; der vom Versicherungsnehmer gewährte Kredit beläuft sich auf Fr. 100.000.—. Der Schuldner ist in Konkurs geraten. Die Dividende aus der Konkursmasse beträgt 20%, in unserem Fall 20.000.— Fr. Der Schuldner erhält $^3/_5$ der Konkursdividende im Betrage von Fr. 12.000.—, von dem das Limit übersteigenden Kredit. Da die Gesellschaft verpflichtet ist, die Hälfte des Nettoverlustes zu decken, wird von Fr. 40.000 der Saldo von der Konkursdividende abgezogen. Von den übrigen Frs. 32.000.—, d. h. vom definitiven Nettoverlust, hat die Gesellschaft die Hälfte, Fr. 16.000.— zu decken, schließlich bekommt der Versicherungsnehmer die Konkursdividende im Betrage von Fr. 20.000.— und die Hälfte des Nettoverlustes, Fr. 16.000.—, zusammen Fr. 36.000.— auf den gewährten Kredit von Fr. 100.000.—.

Forderung		Frs. 100,000·—
20% Konkursdividende		„ 20,000·—
$^3/_5$ der Dividende		„ 12,000·—
Einzelkontolimit	Frs. 40,000·—	
—$^2/_5$ der Dividende	„ 8,000·—	
Kontoverlust		„ 32,000·—
Der Versicherer deckt die Hälfte des Nettoverlustes		„ 16,000·—
Der Versicherungsnehmer erhält:		
1. Die Dividende aus der Konkursmasse		Frs. 20,000·—
2. Die Hälfte des Nettoverlustes . . .		„ 16,000·—
	Zusammen	Frs. 36,000·—

Als eine der interessantesten Form der Kreditversicherung gilt die Deckung der außerordentlichen Verluste.

Bis zu einer Höchstgrenze werden die Verluste, die eine Firma durch Zahlungsunfähigkeit erleidet, bis zu 75% ersetzt. Darüber hinaus muß der Versicherungsnehmer vom Gesamtjahresumsatze einen gewissen Prozentsatz des Ausfalles oder einen bestimmten festen Verlustbetrag selbst tragen. Gefahr für die Firma besteht jedoch so lange keine, als die Verluste eines Jahres das allgemein übliche Maß nicht überschreiten. Die normalen Verluste werden durch das Vorrisiko (erstes Risiko) ausgeschaltet, und erst die Schäden, die über dieses Vorrisiko hinausgehen, werden bis zu 75% gedeckt. Infolge dieser erhöhten Selbstbeteiligungsquote kann auch die Prämie niedriger gehalten werden.

Der praktische Unterschied zwischen der Pauschaldeckung und der Exzedentendeckung kommt im folgenden Beispiel klar zum Vorschein.

	A) Mit Vorrisiko von 1250		B) Ohne Vorrisiko	
	I. Fall	II. Fall	I. Fall	II. Fall
Prämie	1000	1000	2250	2250
Verlust	1000	4000	1000	4000
Zusammen . .	2000	5000	3250	6250
Ersatzleistung	—	2062·5	750	3000
Gesamtkosten .	2000	2937·50	2500	3200

Im Fall A wird der entstandene Schaden, der das Vorrisiko übersteigt, mit 75% ersetzt. Im Fall B ist das Vorrisiko in der Prämie enthalten, der entstandene Schaden wird ohne Abzug mit 75% gedeckt. Der Unterschied liegt demnach darin, daß im Fall A der Betrag von Fr. 1250 weiter in dem Betrieb des Versicherungsnehmers bis zum Eintritt des Schadensfalles arbeitet und überhaupt nicht zu bezahlen ist, wenn der Schadensfall nicht eintritt. Im Fall B ist der gleiche Betrag von vornherein als Belastung zu buchen. Hierzu kommt noch, daß nicht volle 1250 beim eintretenden Schadensfall als Ersatz geleistet werden, sondern nur 75% davon. Der vorliegende Fall ist allerdings ein Grenzfall; bei geringen Beträgen kann ein Vertrag ohne Vorrisiko sich besser rentieren (um 312.50). Das ist jedoch eine Ausnahme. In der Regel wird man dem Exzedentenvertrag den Vorzug geben müssen, weil es eben der Zweck eines Pauschalvertrages ist, mit geringster Eigenbelastung sich gegen eine Gefahr zu schützen.

Die Art der Berechnung der Versicherungsleistung bei der Exzedentendeckung ist aus dem folgenden Fall zu ersehen:

Der Versicherungsnehmer übernimmt die Selbstbeteiligungsquote von 10%, der erste Verlust beträgt $^1/_4$ von 1% des Gesamtumsatzes. Vom Gesamtumsatze von 4,000.000.— erleidet der Versicherungsnehmer durch den Kunden A einen Verlust von 15.000 und durch den Kunden B den Verlust von 10.000. Die Leistung des Versicherers wird folgendermaßen ermittelt:

Verlust auf Konto A)	15,000·—	
—Selbstbeteiligungsquote 10% . . .	1,500·—	13,500·—
Verlust auf Konto B)	10,000·—	
—Selbstbeteiligungsquote 10% . . .	1,000·—	9,000·—
Total der Verluste		22,500.—
„Erster Verlust" $^1/_4$ von 1% des Umsatzes . .		10,000·—
Wird vom Versicherer selbst ersetzt		12,500·—

E) Organisation der Kreditversicherung.

a) Die Gesellschaftsformen.

Die Gesellschaften, die sich dem Kreditversicherungsgeschäft widmen, unterscheiden sich ihrer juristischen Form nach in nichts von den übrigen Versicherungsgesellschaften: sie sind als Aktiengesellschaft oder als Gegenseitigkeitsgesellschaft organisiert.

Die Frage, ob für die Kreditversicherung diese oder jene Form zu bevorzugen sei, wurde nicht aufgeworfen; hingegen ist vielfach das Problem erörtert worden, ob sich für die Versicherung im allgemeinen die eine oder andere Gesellschaftsform besser eignet, eine Frage, die noch heute kontrovers ist.

Die eine oder andere Form kann in einem konkreten Falle größere Vorteile bieten; ein allgemeines Urteil darüber läßt sich jedoch nicht fällen.

Die Kreditversicherungsgesellschaft in der Form einer Aktiengesellschaft unterscheidet sich in ihrem Geschäftsgebaren im wesentlichen nicht von den entsprechenden anderen Versicherungsinstituten. Die Gesellschaft stellt durch ihre Vertreter Policen aus; die Prämien und Entschädigungen werden beim Abschluß des Vertrages festgesetzt, wobei jedesmal die besondern Verhältnisse überaus sorgfältig geprüft werden, sodaß eine durchaus individuelle Behandlung des einzelnen Falles möglich ist.

Die Aktiengesellschaft kann nicht derart liberale Bedingungen gewähren wie die Gegenseitigkeitsgesellschaft. Dies ist wohl in der Hauptsache darauf zurückzuführen, daß den Auskünften der Gegenseitigkeitsgesellschaften viel größeres Vertrauen gewährt werden kann als den Auskünften, welche eine Aktiengesellschaft sich von außenstehenden Instituten zu beschaffen vermag.

Die Festsetzung eines bestimmten Prämien- und Entschädigungsbetrages bietet für den Versicherungsnehmer nicht zu unterschätzende Vorteile, da sie eine feste Grundlage für die kaufmännische Kalkulation gibt. Die Leistungen des Versicherungsnehmers sind auf die Prämienzahlung beschränkt, eine Nachschußpflicht besteht nicht. Der Kundenkreis einer Aktiengesellschaft setzt sich aus allen Zweigen des Handels und der Industrie zusammen, sodaß das Gesamtrisiko des Versicherers sich verteilt, während die Kunden der Gegenseitigkeitsgesellschaft oft ein und derselben Branche angehören. Das Gesellschaftskapital, das in Krisenzeiten zur Deckung der Schäden herangezogen werden kann, erhöht in erheblichem Maße das Vertrauen der Versicherungsnehmer.

Der Grundsatz der Gegenseitigkeit hat bei den ersten Versuchen auf dem Gebiete der Kreditversicherung viele Anhänger gefunden, weil die Überzeugung vorherrschte, daß die erste Bedingung für eine Kreditversicherung die genaue Kenntnis der Kreditverhältnisse der Versicherungsnehmer sei und sich diese lediglich bei der Gegenseitigkeitsgesellschaft erreichen lasse, wo jedes Mitglied zugleich Mitversicherer ist; die gemeinschaftliche Haftung für Risiken sollte ein größeres Vertrauen zwischen den Mitgliedern schaffen.

Theoretisch wird angenommen, daß im Falle der Gegenseitigkeitsanstalt beim Abschluß eines jeden Versicherungsvertrages der Antragsteller mit jedem einzelnen Mitglied einen besonderen Vertrag abschließt. Da ein solches Vorgehen aber praktisch unmöglich wäre, schließt das Mitglied beim Eintritt in die Gesellschaft einen Vertrag mit der Gesellschaft, als Vertreter aller Mitglieder. Dieser Vertrag ist für die Gegenseitigkeitsgesellschaft von Bedeutung, da er das Verhältnis der Mitglieder unter einander regelt und die Rechte und Pflichten der Mitglieder wie der der Gesellschaft, als Vertreterin aller Mitglieder, genau umschreibt. Die gewöhnliche Gegenseitigkeitsgesellschaft gehört nicht in die Kategorie der Handelsgesellschaften im juridistischen Sinne.

Die Mitglieder müssen einander nicht bekannt sein. Die unbeschränkte und solidarische Haftung eines jeden Mitgliedes für die Verpflichtungen der ganzen Gesellschaft gilt grundsätzlich. Die Mitglieder wählen einen Revisionsauschuß und haben im übrigen keinen Einfluß auf die Verwaltung der Gesellschaft; die Prämien werden nach dem Umlageverfahren bestimmt.

Die Ansichten über die Frage, welche Gesellschaftsform sich für die Kreditversicherung am besten eignet, sind überaus geteilt. Dr. Herzfelder, einer der besten Kenner der Kreditversicherung in Deutschland, hat sich entschieden für die Aktiengesellschaft ausgesprochen. „Der alte Hader zwischen Gegenseitigkeitsanstalt und Erwerbsgesellschaft blieb auch diesem Versicherungszweig nicht erspart. Während sonst der Streit mit einem Vergleich zu enden pflegt — man spricht jeder von beiden Arten gewisse Vorteile zu — lautet bei der Kreditversicherung die Entscheidung radikaler: für die Kreditversicherung eignen sich nur Erwerbsgesellschaften.[65]

In der neuesten Zeit hat sich Loman in ähnlich kategorischer Weise wie Herzfelder für die Gegenseitigkeitsgesellschaft eingesetzt. „The most successful type of company in the field of foreign credit insurance has been that organized on the reciprocal mutual basis. It has been claimed by many of those interested in the subject that it is the only method feasible because of the necessity for interchange of ledger experience, which cannot be made a compulsory and automatic thing, except through a reciprocal mutual.“ [66]

Während in den letzten Jahrzehnten die Form der Aktiengesellschaft im allgemeinen von den Kreditversicherungsinstituten bevorzugt wurde, finden wir in den Vereinigten Staaten eine deutliche Tendenz zur Gegenseitigkeitsgesellschaft. Die Tätigkeit der „American Manufacturers' Foreign Credit Insurance Exchange", welche die schwersten Risiken des Exportgeschäftes auf sich nahm und ihre Geschäfte führte, hat viel zu dieser Einstellung beigetragen.

Im übrigen läßt sich in den Vereinigten Staaten eine gewisse Beziehung zwischen der Gesellschaftsform und der Kreditversiche-

[65] Herzfelder, a. a. O., S. 113.

[66] Loman: „The Insurance of Foreign Credits", S. 101.

rungsform feststellen; während die Aktiengesellschaften fast ausschließlich Pauschalversicherungen abschließen, befaßt sich die Gegenseitigkeitsgesellschaft „The American Manufacturers' Foreign Credit Insurance Exchange" nur mit der Einzelversicherung.

Im ganzen überwiegt heute bei der Kreditversicherungsinstituten aber die Form der Aktiengesellschaft.

b) Rückversicherung.

Die Möglichkeit der Rückversicherung ist eine der wichtigsten Bedingungen für die Durchführung einer jeden Versicherung, da sie die Wirkung des Gesetzes der großen Zahl ermöglicht. Durch die Rückversicherung werden die Risiken neutralisiert; die einzelnen Risiken verlieren in der Masse ihre spezifischen Eigenschaften und verschmelzen zu einer amphoren Risikenmasse.

Eine einzelne Gesellschaft vermag das große Risiko, das aus der Kreditversicherung erwächst, nicht selbst zu tragen. Die Praxis hat gezeigt, daß die größten Verluste den Gesellschaften durch Konkurse der angesehensten Firmen zugeführt wurden. Die Verluste waren in solchen Fällen nicht nur absolut, sondern auch relativ größer als bei Konkursen kleinerer Firmen, bei denen größere Ansprüche hinsichtlich der Sicherheit ihrer Unterlagen gestellt wurden, als bei den bekannten Geschäftshäusern. Dieses, aus psychologischen Gründen erklärliche Vertrauen führte oft zur Entgegennahme unvorsichtiger risikoreichen Geschäfte; umgekehrt zwingt die Gefahr der Insolvenz bei kapitalschwachen Firmen die Gesellschaft zur größtmöglichen Vorsicht beim Abschluß von Versicherungsverträgen. In den Vereinigten Staaten z. B. haben viele Firmen große Beträge von über 500.000 Dollar ausstehen. Wenn eine Gesellschaft ein solches Risiko versichern würde, so könnte das, im Falle eines Konkurses der betreffenden Firma, für die Gesellschaft eine Katastrophe bedeuten. Tatsächlich übernimmt keine von den amerikanischen Gesellschaften auf einzelne Konti mehr als Dollar 400.000[67] und dies wird ihnen nur dadurch ermöglicht, daß sie ihrerseits den größten Teil der Beträge durch Rückversicherung decken können. Die Rückversicherungsgesellschaften teilen das Risiko mit andern Rückversicherungsgesellschaften, und das Kreditrisiko wird dadurch mit allen anderen Risiken verschmolzen. Auf diese Weise werden die Gefahren verteilt und für einen jeden Versicherer und Rückversicherer die Folgen etwa eintretender Verluste dadurch gemildert.

Die Begebung der Rückversicherung erfolgt üblicherweise pro Rata, d. h., der Versicherer tritt dem Rückversicherer einen Teil der Prämie, im Verhältnis zur übernommenen Garantie, ab. Wenn z. B. ein Risiko von 500.000 gegen Bezahlung einer Prämie von 1000 vesichert wird, übernimmt der Versicherer davon nur 50.000 und muß dann dem Rückversicherer im Verhältnis von $\frac{450000}{500000} = {}^{9}/_{10}$ der Prämie 1000. ${}^{9}/_{10} = 900$ abtreten. Im Falle

[67] Loman, a. a. O., S. 87.

eines Schadens wird der Rückversicherer im Verhältnis von $^9/_{10}$ am Verlust teilnehmen müssen. Bei einem 100prozentigen Verlust hat er 450.000 zu übernehmen; beläuft sich der Schaden auf 100.000, so beträgt sein Anteil 90.000.

Die Rückversicherung pro Rate bietet keine Schwierigkeiten und entspricht meistens den Bedürfnissen der Versicherer. Eine andere Form der Rückversicherung stellt die Versicherung auf das „zweite Risiko" (au second risque) dar, welche mehr der besonderen Natur der Kreditversicherung zu entsprechen scheint. Statt den Rückversicherer an allen Risiken teilnehmen zu lassen, zieht es der Versicherer vor, einen Teil des Risikos selbst zu tragen. Zum Beispiel 20.000 von 100.000. Diese 20.000 bilden das erste Risiko; die 80.000 werden dem Rückversicherer als zweites Risiko übertragen. Wie hoch stellt sich nun bei dieser Art der Rückversicherung der Prämienbetrag, den der Versicherer abzutreten hat? Bei der Versicherung der zweiten Risiken hängt der Prozentsatz der abzutretenden Prämien von der durchschnittlichen Zahl der Konkurse einerseits und von der Höhe der garantierten Summe andererseits ab.

Hierbei ergeben sich dieselben Schwierigkeiten, die man bei der Aufstellung der Prämientarife der Keditversicherung begegnet. Man kann diese Prämien nicht mit einer mathematischen Genauigkeit festsetzen. Der Prämiensatz variiert einerseits je nach der Höhe des rückversicherten Betrages.

In folgender Tabelle sei ein Beispiel angeführt: [68]

1. Erstes Risiko 20,000

Gesamte Garantie	Erstes Risiko des Versicherers	Zweites Risiko des Rückversicherers	Cessionssatz in % d. Prämien
100,000	20,000	80,000	x_1
200,000	20,000	180,000	x_2
300,000	20,000	280.000	x_3
etc.			

2. Erstes Risiko 30,000

Gesamte Garantie	Erstes Risiko des Versicherers	Zweites Risiko des Rückversicherers	Cessionssatz in % d. Prämien
100,000	30,000	70,000	y_1
200,000	30,000	170,000	y_2
300,000	30,000	270,000	y_3
etc.			

[68] Vergl. Delmas: Etude de l'Assurance-résponsabilité, Paris 1923.

1. Es zeigt sich deutlich, daß nach Errechnung des ersten Zessionssatzes die andern Sätze von ihm abgeleitet werden können G. bezeichnet die Garantie des ersten Risikos des Versicherers; die Prämien b_1, b_2, b_3, entsprechen der Garantie g_1, g_2, g_3 und x_1, x_2, x_3, sind die Zessionssätze.

Man sieht aus folgender Proportion, daß x_1 und x_2 miteinander verbunden sind: $p_2\ x_2 = p_1\ x_1 + p\ (g_2 - g) - p\ (g_1 - g)$. $g = 20.000$.

Daraus folgt, daß die abgetretene Prämie für die Garantie g_2 ($p_2\ x_2$) abgeleitet wird, indem man die für die Garantie g_1 ($p_1\ x_1$) abgetretene Prämie um den Prämienzuschlag, den der Versicherer vom Versicherungsnehmer verlangt, um seine Garantie von $g_2 - g_1$ auf $g_1 - g_2$ erhöht, d. h. um den Betrag des zweiten an den Rückversicherer abgetretenen Risikos.

2. Wenn x_1, x_2, x_3 einmal fixiert sind, können y_1, y_2, y_3 mathematisch abgeleitet werden.

$$g_1\ g_1 = p_1\ x_1 - (p\ 30.000 - p\ 20.000)$$
$$p_2\ g_2 = p_2\ x_2 - (p\ 30.000 - p\ 20.000).$$

Mit andern Worten, die im zweiten Fall (30.000) abgetretene Prämie ist gleich der Prämie im ersten Falle minus dem Prämienzuschlag, den der Versicherer von dem Versicherungsnehmer für die von 20.000 auf 30.000 erhöhte Garantie fordert.

Daraus geht deutlich die Unsicherheit eines derartigen Tarifs hervor. Wenn nur einer von den vielen Faktoren, die in Betracht kommen, die Zahl der Insolvenzen beeinflußt, so ist der Tarif hinfällig.

Die Aufgabe des Versicherers ist hier außerordentlich schwierig; er muß einerseits der Vergangenheit Rechnung tragen, andererseits die Zukunft voraussehen.

Während bei der Kreditversicherung die Versicherungsverträge fast ausschließlich den inländischen Gesellschaften überlassen werden, besteht bei der Rückversicherung eine Tendenz zur Internationalisierung. Die direkten Versicherungsgesellschaften müssen in einem organischen Zusammenhang mit dem Wirtschaftsleben des betreffenden Landes stehen. Es gibt daher keine einheitliche Kreditversicherung im strengen Sinne, sondern eine englische Kreditversicherung, eine deutsche, eine amerikanische Kreditversicherung usw. Bei der Rückversicherung jedoch treten die spezifischen Eigenschaften der Risiken in den Hintergrund, die Risiken werden neutralisiert. Dies ermöglicht, die Rückversicherung auf internationaler Basis aufzubauen. Die praktische Durchführung bot Schwierigkeiten politischer und wirtschaftlicher Natur, welche erst in der neuesten Zeit teilweise überwunden wurden.

Bei der Betrachtung dieser Entwicklung müssen zwei Gebiete gesondert behandelt werden, das europäische und das amerikanische, die sich durch die Methoden, welche zur Anwendung kommen, voneinander unterscheiden.

Die Methode, die von den europäischen Rückversicherern angewendet wird, kann als individuell bezeichnet werden. Die Ri-

siken werden je nach dem konkreten Fall individuell behandelt und die Teilnahme des Rückversicherers am Risiko entsprechend festgelegt. Eine einheitliche Norm besteht nicht.

Die amerikanische Rückversicherung hat sich fast ausschließlich auf die Versicherung der außerordentlichen Verluste beschränkt; auch die Gesellschaften, die sich mit der direkten Kreditversicherung befassen, bevorzugen die Exzendentenversicherung.

Die Exzedentenverträge können in zwei Gruppen eingeteilt werden:

1. Alle eine bestimmte Summe überschreitenden Verluste der einzelnen Konten werden vom Rückversicherer übernommen. Das vom Versicherer getragene erste Risiko wird meistens niedrig (Dollar 1000 bis 2000) gehalten.[69] Das Verhältnis, in welchem der Rückversicherer am Risiko beteiligt ist, wird den direkten Versicherungsnehmern nicht bekannt gegeben. Neben einer untern Grenze wird auch eine obere Grenze aufgestellt. Diese obere Grenze hat nie die Summe von 400.000 Dollar überschritten. Die einzige Ausnahme bilden die Schiffsladungen bestimmter Waren an bekannte große Firmen für Rechnung der Lloyd's Underwriters.[70]

2. Die zweite Form der Exzedentenrückversicherung besteht darin, daß die direkte Kreditversicherungsgesellschaft alle eine bestimmte Grenze überschreitende Verluste übernimmt; jedoch wird ein Limit für einzelne Kunden festgesetzt. Die begrenzte Versicherung der außerordentlichen Verluste wird auf einer prozentuellen Basis aufgebaut, und zwar folgendermaßen: Wenn die Verluste eine festgesetzte Grenze überschreiten, so übernimmt die direkte Gesellschaft das Risiko bis zu einem vereinbarten Prozentsatz und der Rückversicherer den restlichen Teil bis zu einem Maximal-Limit, das die obere Grenze für Verluste an einem Kunden darstellt.

Ein interessantes Beispiel aus der Praxis der amerikanischen Rückversicherung führt L o m a n in seinem Buche S. 87 ff an. Der Rückversicherer A.[71] übernimmt 1. 70% der Verluste über 1000 Dollar bis 25.000 Dollar und 2. 14% der Verluste bis Dollar 125.000. Der Rückversicherer B.[72] übernimmt 100% der Verluste zwischen 25.000 und 125.000 und 80% der Verluste zwischen 125.000 und 400.000 Dollar.

Nehmen wir an, daß ein Verlust von Dollar 250.000 bei einem Kunden vorgekommen ist; der Verlust würde folgendermaßen verteilt:

R ü c k v e r s i c h e r e r A.:

70% der Verluste zwischen Dollar 1000 und Dollar 25,000 oder 70% von Dollar 24,000 . . . . . Dollar 16.000

[69] Loman, a. a. O., S. 87.
[70] Loman, a. a. O., S. 88.
[71] The Employers' Indemnity Corporation of Kansas City.
[72] English Underwriters.

14% der Verluste über Dollar 125,000 oder 14% Dollar 125,000 . . .	Dollar	17.000
Anteil des Rückversicherers A)	Dollar	34,300

Rückversicherer B.:

100% d. Verluste zwischen Doll. 25,000 und Dollar 125,000	Dollar	100,000
80% der Verluste über Dollar 125,000 oder 80% von Dollar 125,000 . .	Dollar	100,000
Anteil des Rückversicherers B)	Dollar	200,000

Versicherer:

Erster Verlust	Dollar	1,000
30% von Verlusten zwischen Dollar und 25,000 Dollar oder 30% von Dollar 24,000	Dollar	7,200
6% der Verluste über Dollar 125,000 oder 6% von Dollar 125,000 . .	Dollar	7,500
Anteil des Versicherers	Dollar	15,700
Total	Dollar	250,000

Neben den Bestimmungen über den Anteil des Rückversicherers an den Verlusten werden im Rückversicherungsvertrag Pflichten und Rechte der beiden Parteien genau umschrieben:

1. Die Art der Orientierung des Rückversicherers über die Risiken und den Betrag der übernommenen Verpflichtungen;

2. die Methode der Berechnung der Rückversicherungsprämie und die Frist, binnen welcher die Zahlung der Prämien erfolgen soll;

3. das Recht des Rückversicherers, bei der Feststellung des Schadens teilzunehmen;

4. das Recht des Rückversicherers, über die wichtigsten Geschäfte des Versicherers Erkundigungen einzuziehen;

5. die Frist, binnen welcher der Rückversicherer für den Verlust aufzukommen hat;

6. das Recht des Rückversicherers auf die in der Konkursmasse liegenden Vermögensteile;

7. die Art, nach welcher die Kündigung des Vertrages erfolgt.[73]

c) Internationale Bestrebungen auf dem Gebiete der Kreditversicherung.

Das Bedürfnis, auf dem Gebiete der Kreditversicherung eine internationale Zusammenarbeit zu ermöglichen, wurde in der Zeit nach dem Weltkriege in allen am Welthandel beteiligten Länder intensiv empfunden.

[73] Loman, a. a. O., S. 89.

Das Problem der Exportkreditversicherung, auf deren besondere Schwierigkeiten wir noch zu sprechen kommen werden, ist das erste Mal an der Brüsseler Finanzkonferenz von 1920 vor einem internationalen Forum erörtert worden. Der belgische Bankier Ter Meulen legte einen Plan vor, der zwar in seiner ursprünglichen Form nie zur Ausführung gelangte, trotzdem aber hier in seinen Umrissen dargestellt werden soll, weil er den verbesserten staatlichen Exportversicherungsplan in England beeinflußt hat. Der Plan Ter Meulen betrifft die Finanzierung von Rohstoffen und lebenswichtigen Waren im Interesse einer Hebung des Exportes:[74] Auf Grund der von der Regierung des kreditbedürftigen Staates zur Verfügung gestellten Guthaben werden Schuldverschreibungen (Ter Meulen Bonds) ausgegeben, die der inländische Importeur dem ausländischen Exporteur als Sicherheit hinterlegt. Nach Erfüllung des Vertrages werden die Bonds dem Importeur zurückerstattet; bei Nichterfüllung des Vertrages kann der Exporteur durch Verkauf der Bonds seine Schuld decken, dem emittierenden Staat wird jedoch ein Verkaufsrecht eingeräumt.

Von einer weittragenden Bedeutung für die Kreditversicherung war die erste internationale Konferenz, die in London den 8. und 9. Dezember 1926 sattfand und auf die H. S. Spain, Underwriter der Trade Indemnity Co., hingewiesen hat: „This is a red-letter day in the History of Credit Insurance. I hope that as a result of this conference something will be done to bring about a conditions of things, which will tend to establish a state of international commercial goodwill."

Als Hauptaufgaben dieser internationalen Konferenz wurden vom Präsidenten Culbert Heath bezeichnet:

1. Die Organisation der Kreditversicherung auf internationaler Basis.
2. Gegenseitiger Austausch der Versicherungsmethoden und bisheriger Erfahrungen.
3. Schaffung eines internationalen Auskunftsdienstes.

Gegenstand der Verhandlungen war auch die Festsetzung von leitenden Grundsätzen für die Kreditversicherung. Spain versuchte in folgenden Punkten die Grundgedanken der heutigen Kreditversicherung zu umschreiben.

1. Eine partielle Deckung des Risikos;
2. die Selbstbeteiligung des Versicherungsnehmers;
3. die ausschließliche Deckung der tatsächlichen Schäden;
4. Unmöglichkeit einer Aufstellung der Prämientarife.

ad 4) Es wäre die Aufgabe der Konferenz ein internationales Schema der Rückversicherung zu schaffen, das eine Tarifierung ermöglichen würde. Die Tarife würden sich in zwei Gruppen teilen, in inländische und ausländische Tarife.

5. Beschränkung der Versicherung auf neue Verträge (laufende Verträge sind ausgeschlossen);

[74] Vergl. Wirtschaftsdienst 1925 ff. Halbjahrschrift, S. 1837.

6. Nur Warenkredite können bei der Kreditversicherung in Betracht kommen;

7. eine Kooperation zwischen den Banken und den Kreditversicherungsgesellschaften ist anzustreben.

Einer der wichtigsten Erfolge dieser Konferenz besteht darin, daß nach einer einstimmig angenommenen Resolution die Ungültigkeitsklausel aus der Kreditversicherungspolice entfernt werden soll: „The Insurance Company renounces in favour of the Bank of the application of any clauses, invalidating the policy in consequence of wrong statements or whatever other faults from the part of the assured."

Eine neue Formulierung, die die Lösung dieses Problems brächte, ist noch nicht gefunden. Immerhin wurden bereits die ersten Schritte unternommen, um die Kreditversicherungspolice derart zu gestalten, daß sie von den Banken als Sicherheit angenommen werden könnte.

Die Vorteile, welche aus der Kooperation zwischen den Banken und den Versicherungsgesellschaften entstehen können, werden in folgenden Punkten hervorgehoben:

1. Durch die Kreditversicherungspolice wird dem Kaufmann ermöglicht höhere Kredite von der Bank zu erhalten;

2. das Risiko wird vermindert;

3. die Prämienraten können infolge dessen erheblich reduziert werden;

4. der Betätigungskreis der Banken wird dadurch erweitert;

5. die bisherige Deckung von 75% könnte auf 90% erhöht werden; allerdings unter Berücksichtigung von Art und Grundlage der zur Versicherung gelangenden Geschäfte.

Da die bisherige Praxis zeigt, daß die Policen der einzelnen Kreditversicherungsgesellschaften sich in wesentlichen Gesichtspunkten voneinander unterscheiden, so mußte der erste Schritt zu einer internationalen Verständigung und Zusammenarbeit in einer einheitlichen Regelung der Form der Police bestehen.

Mit der Lösung der hier erwähnten wichtigsten Aufgaben wurde eine zu diesem Zwecke gebildete ständige Kommission, bestehend aus den Vertretern der an der Kreditversicherung beteiligten Länder, betraut.

Obwohl diese erste internationale Konferenz vorläufig noch keine sichtbaren Erfolge gezeigtigt hat, so werden doch die auf die Lösung der Probleme der Kreditversicherung gerichteten Bemühungen nicht vergebens bleiben. Die von Spain an der Konferenz vorgelegte Resolution fand allgemeine Billigung: „Everybody who has been brought closely in contact with the subject of Credit Insurance will agree I think, that insurance of credits can and does help the trade of a country. Alltough I plead guilty to being an enthusiast, I am not such a believer as to suggest that Credit Insurance is a panacea fo all trade ills; but I do must seriously contend that it is calculated to prove an effective antidate for „trade nerves". Before any real headway can

be made again this state of nervousness must be alleged and I am convinced from my own personal experience that an effectual method of reliering it will be found in the institution of an international system of insuring commercial risks".

Der Gedanke internationaler Zusammenarbeit hat in allen führenden Ländern Europas Anklang gefunden. Wohl muß jede nationale Wirtschaftsgemeinschaft ihr eigenes, den besonderen Verhältnissen des Landes entsprechendes System, ihre besonderen Arbeitsmethoden haben, aber es wurde als allgemeines Bedürfnis empfunden, eine Nivellierung im Geschäftsgebaren der Versicherer und der Versicherungsnehmer aller Länder allmählich durchzuführen. Am naheliegendsten und wohl auch am leichtesten durchführbar wäre eine Organisation der Rückversicherung auf einheitlicher internationaler Basis, die möglichst zahlreiche Länder einbeziehen würde.

Demselben Prinzipe folgend könnte ein ausgebreitetes, die ganze Welt umfassendes, Filialennetz geschaffen werden; eine derartige Organisation würde ermöglichen, den Exporthandel mit größter Sicherheit zu betreiben, da die Kreditwürdigkeit des Kaufmanns erst auf Grund der Kenntnisse der Bedürfnisse und der Handelsusancen eines gegebenen Landes beurteilt werden kann. Allerdings stehen ihrer Verwirklichung nicht zu unterschätzende Schwierigkeiten entgegen.

Die größte englische Kreditversicherungsgesellschaft „The Trade Indemnity Company" hat versucht, diesen Gedanken durchzuführen, indem sie eine Interessengemeinschaft mit den meisten an der Kreditversicherung beteiligten Gesellschaften — gegenwärtig in sieben Ländern — abschloß.

Die Meinung der französischen Kreditversicherer über die Internationalisierung wird am besten von ihrem hervorragenden Vertreter R. J. Richard ausgedrückt: „Tout essai de nationalisation de l'assurance-crédit serait plus qu'une erreur, se serait une grosse faute. On abattrait d'un coup l'euvre delicat et, on peut dire, déjà couronné de succès, des promoteurs de l'assurance-crédit qui, en prix de grands efforts, ont réussi à apporter au commerce et à l'industrie française, avec toute la discrétion désirable un appui efficace, en repartissant sur un grand nombre des sociétés de toutes nationalité des risques qui n'auraient pas été facilement accquités par des banquiers, non habitués à diviser leurs engagement comme savent le faire les assureurs professionels." [75]

---

[75] R. J. Richard: Sur la technique de l'assurance-crédit. Moniteur des Assurance, 15. November 1925.

III. Teil.

Exportkreditversicherung.

Die Exportkreditversicherung.

Das System der Kreditversicherung in der vor dem Kriege ausgebildeten Form entsprach den Bedürfnissen des Handels und der Industrie in der Zeit geregelter wirtschaftlicher und politischer Verhältnisse, erwies sich aber den Anforderungen, die nach dem Kriege infolge einer gänzlichen Umstellung im politischen wie auch im wirtschaftlichen Leben aller Länder Europas gestellt wurden, als nicht gewachsen.

Der Kapitalmangel, unter dem Import- und Exportländer gleichermaßen litten, die allgemeine Senkung der Kaufkraft und die Erschütterung der Vertrauenswürdigkeit, bewirkten einerseits in den Importländern den Wunsch nach einer Erleichterung der Zahlungsbedingungen und Verlängerung der Kreditfrist, andererseits in den Exportländern das Bedürfnis nach erhöhter Sicherheit bei Kreditgeschäften. Die ungünstigen Auswirkungen der politischen und wirtschaftlichen Verhältnisse auf die Gestaltung des Arbeitsmarktes zahlreicher Staaten, regten in den meisten führenden Exportländern Europas eindringende Untersuchungen über Mittel und Wege zur Förderung der Ausfuhr heimischer Produkte an.

Der Kreditversicherung fielen hierbei

1. eine handelspolitische Aufgabe, die Förderung des Exportes und
2. eine sozialpolitische Aufgabe, die Belebung des heimischen Arbeitsmarktes und Behebung der Arbeitslosigkeit zu.

Für diese großen Anforderungen, die an sie gestellt wurden, konnten die begrenzten Mittel, welche den privaten Kreditversicherungsgesellschaften zur Verfügung standen, keinesfalls ausreichen.

Darum wurde in verschiedenen Ländern der Errichtung einer staatlichen Exportkreditversicherung besondere Aufmerksamkeit zugewandt.

Die Regierungen zahlreicher Länder haben ihr eigenes System der Exportkreditversicherung geschaffen, in denen der staatliche Einfluß mehr oder weniger zum Ausdruck kam. In ähnlicher Weise haben sich die Regierungen von England, Deutschland, Dänemark, Holland, Frankreich, Belgien, in der letzten Zeit auch die Regierungen Italiens, Österreichs und der Tschechoslowakei sowie anderer Länder damit befaßt, eine staatliche Exportkreditversicherung zu errichten.

Bevor zur Darstellung der Organisation der Exportkreditversicherung in den einzelnen Länder übergegangen wird, soll auf die spezifischen Merkmale der Exportkreditversicherung hingewiesen werden, die ihr eine besondere Stellung innerhalb der allgemeinen Kreditversicherung verleihen. Eine gesonderte Behandlung der Exportkreditversicherung ist dadurch begründet, daß die Einflüsse nicht wirtschaftlicher Natur, die bei der Kreditversicherung ausgeschaltet werden müssen, da sie die Auswirkungen der wichtigsten Prinzipien der Versicherung, des Gesetzes der großen Zahl und der Risikenverteilung in einem erheblichen Maße beeinflussen können, hier nicht zu übergehen sind.

Es gibt zwei Arten von Risiken, die dem Exporteur bei der Kreditgewährung zur Last fallen.

In erster Linie kommen die gewöhnlichen kaufmännischen Risiken in Betracht, die sogenannten normalen Risiken, die in jedem Lande und zu jeder Zeit ungeachtet der politischen und wirtschaftlichen Verfassung des Landes vorhanden sind und folglich von der Kreditversicherung in erster Reihe gedeckt werden.

Eine andere Art von Risiken, mit denen im Exportgeschäfte zu rechnen ist, unterscheidet sich von den ersteren dadurch, daß sie in keinem Zusammenhange mit der Handelstätigkeit oder mit wirtschaftlichen Vorgängen überhaupt stehen. Sie werden als politische oder Katastrophenrisiken bezeichnet und weisen Eigenschaften auf, die in der juristischen Literatur unter dem Begriff „vis major" zusammengefaßt werden.

Kann die Kreditversicherung eine Garantie der Katastrophenrisiken übernehmen?

Die erste Voraussetzung jeder Versicherung ist die richtige Beurteilung des Risikos. Es hat sich aber in der Praxis herausgestellt, daß der vorsichtigste und tüchtigste Versicherer alle seine Kalkulationen bei Eintritt einer Katastrophe zerstört sieht, da die Aufstellung einer Wahrscheinlichkeitsberechnung für solche Fälle nicht möglich ist.

Unter Katastrophe versteht man gewöhnlich: Kriegserklärung, Revolution, Moratorium und andere politische Ereignisse; in diese Kategorie gehören auch die physischen Katastrophen, wie Zyklon, Erdbeben usw. Eine besondere Art der Katastrophen sind Ereignisse, die aus der Kreditorganisation entspringen, wie z. B. die Krise in Wallstreet von 1907, die als eine Katastrophe angesehen werden muß.

Nur ungeheure Geldmittel und weit ausgebreitetes Betätigungsfeld würden eine private Kreditversicherungsgesellschaft in die Möglichkeit versetzen, die Katastrophenrisiken zu übernehmen.

Die Kreditversicherungsgesellschaften sehen sich einem „circulus vitiosus" gegenüber.

Die Gesellschaft kann ihre Tätigkeit nicht auf eine breitere Basis stellen, ehe sie auf Grund praktischer Erfahrungen eine statistische Unterlage für die Beurteilung des Risikos herausgebildet hat; und sie kann diese nötige Erfahrung sich nicht aneignen, ehe sie eine möglichst große Zahl der Versicherungsgeschäfte zu Ende geführt und die notwendigen Geldreserven gebildet hat.

Es ist leicht denkbar, daß eine ganze Reihe von Katastrophen sich gleichzeitig ereignen, wie z. B.: eine Kreditkrise in den Vereinigten Staaten mit politischen Unruhen in Europa und einem Erdbeben in Japan zusammenfallen kann.

Nun ist nicht nur das politischen Risiko nach dem Weltkriege ungemein gestiegen, sondern auch das kaufmännische Risiko hat eine außerordentliche Verschlechterung erfahren. Die Konkurse haben gegenüber der Vorkriegszeit bedeutend zugenommen.

Zu allen diesen erhöhten Risiken kam noch das Risiko in den Schwankungen der Währungen hinzu. Die Folge davon war, daß Kreditgeschäfte nach dem Ausland nicht nur selten, sondern schlechthin unmöglich waren.

Alle diese Tatsachen haben unausweichlich zu einem Eingreifen des Staates in die Kreditversicherung geführt.

England.

In England ist im Jahre 1920 die staatliche Exportkreditversicherung eingeführt worden. Der Gedanke an diese Maßnahme tauchte in Zusammenhange mit den Bestrebungen auf, die nach dem Krieg in bedeutendem Umfange eingetretene Arbeitslosigkeit zu beseitigen. So ist namentlich Prof. K e y n e s, der die Ursachen der Arbeitslosigkeit in England untersuchte, zum Schluß gekommen, daß die Arbeitslosigkeit in England nicht als vorübergehende Konjunkturerscheinung zu betrachten ist, sondern als ein dauerndes Phänomen, das für eine unabsehbare Zeit eine Begleiterscheinung des wirtschaftlichen Lebens Englands nach dem Kriege bilden wird. Die frühere „Reserve Armee" Englands betrug 3 bis 4 Prozent der Arbeiterschaft, während sie jetzt dauernd auf 10 bis 12 Prozent angewachsen ist. In dieser Lage ist die Förderung des Exportes für England eine Lebensnotwendigkeit geworden.

Die englische Regierung genehmigte zunächst unter „The Overseas Trade (Credit and Insurance) Act" vom Juli 1920 folgenden Plan: Die Regierung stellte zum Zwecke der Gewährung von Vorschüssen an die Exporteure einen Gesamtbetrag von 26.000.000 Pfund zur Verfügung; der tatsächlich notwendige Betrag für ein Jahr sollte in üblicher Weise vom Parlament genehmigt werden. Beim Department of Overseas Trade wurde ein Export Credits Department gebildet, das mit der Durchführung der Exportkreditversicherung betraut war. Der englische Exporteur schrieb auf den ausländischen Importeur in der Höhe des Fakturenwertes Tratten aus, die er mit den Verschiffungsdokumenten dem Export Credits Department gegen Auszahlung des Vorschusses in der Höhe von 80% des Warenwertes übergab. Die Dokumente wurden dem ausländischen Importeur gegen Akceptierung des Wechsels ausgehändigt, jedoch mußte er gleichzeitig einer Kommission in Form von Pfundsterling-Guthaben, Staatspapieren, Bankguthaben und ähnlichen Werten, bei der Vertrauensstelle der Regierung hinterlegen. Im Falle der Nichtbezahlung der Wechselsumme wurden dem Exporteur der Wechsel und die hinterlegten Sicherheiten zur Verwertung übergeben, während der Staat den Verlust bei Mindererlös trug.

Ursprünglich sollte auf diese Weise der Export nach den kapitalarmen Baltischen- und Balkanstaaten gefördert werden, indessen wurde von den Krediten nur wenig Gebrauch gemacht.[76]

[76] „Wirtschaftsdienst", 1925, 2. Halbjahr, Dr. Fritz Mezger: Ausfuhrkreditversicherung, S. 1837 ff.

Am 24. November 1921 änderte die englische Regierung, dem Wunsche der Federation of British Industries folgend, die Organisation der Kreditversicherung nach dem Vorbild des Ter-Meulen Planes ab. An Stelle der Vorschüsse trat nun die Garantie des Staates; zunächst für 85%, später für 100% des Fakturenbetrages, wodurch dem Exporteur der übliche Weg der bankmäßigen Finanzierung erleichtert wurde. Der Erfolg war erstaunlich: Die Gesuche um Kreditversicherung häuften sich und erreichten in den ersten Tagen nach Bekanntwerden der neuen Bedingungen schon eine siebenstellige Zahl. Dieser Umschwung ist allerdings nicht nur auf die Verbesserung des Projektes, sondern auf die ganze Lage des Weltmarktes und Konjunktur zurückzuführen.[77]

Die Zinsen für Kredite standen um 1% niedriger als die Bankrate in der Mindesthöhe von 6% jährlich. Die Provision betrug das erste Jahr 3%, das zweite Jahr 4% und das dritte Jahr 5%. Die Liquidation war für den 8. September 1925 vorgesehen, wurde aber auf weitere 2 Jahre, bis zum 8. September 1927, verschoben.[78]

Die staatliche Garantie der Exportkredite hatte ferner für folgende Länder Geltung:

Vorschüsse	Garantie
Tschechoslowakei	Rumänien
Rumänien	Frankreich
Österreich	Portugal
Baltische Länder	Australien
Jugoslavien	Jugoslavien
Bulgarien	Österreich
Polen	Italien
Finnland	

Garantie im begrenzten Umfange wurden für Geschäfte mit Polen, Estland, Java, Siam und Holland, und einigen weiteren kleineren Staaten gewährt.

„Bis jetzt sind keine Verluste von der Staatskasse zu tragen".[79] Der Bericht endet folgendermaßen: „The Schema is an experiment to restart the export credit of the country, and we make no further recommendation."

Aus dem Aufbau des Schema geht deutlich hervor, daß dem englischen Export Länder geöffnet wurden, in die ohne staatliche

[77] Wirtschaftsdienst, 1921, S. 655.
[78] Swain, a. a. O., S. 55
[79] Rapport of the Geddes comitee 1922.

Mithilfe eine Ausfuhr unmöglich gewesen wäre. Durch die erhöhte Ausfuhrmöglichkeit wurde der arbeitslosen Bevölkerung Arbeitsgelegenheit in großem Umfange geboten.

Die Hauptaufgabe der Einrichtung der staatlichen Exportkreditversicherung besteht darin, den Kaufleuten die Beschaffung von Bankkrediten für die Finanzierung des Exportgeschäftes zu erleichtern. Die Versicherung erstreckte sich nur auf den Export der im Inland produzierten oder verarbeiteten Waren, einschließlich Kohle, und zwar nach allen Ländern mit Ausnahme von Rußland, Indien, Ceylon, Straits-Settlements und Hongkong.

Die Bedingungen, unter welchen die Garantie gewährt wird, sind notwendigerweise verschieden festgesetzt, da sie den besondern Verhältnissen jeder einzelnen Transaktion Rechnung tragen.

Wechsel werden im allgemeinen mit Rekurs bis zu 85% oder 100% versichert. Sind vom Importeur Sicherheiten hinterlegt worden, so beläuft sich das Ausmaß des Rekurses im Falle der Zahlungsunfähigkeit auf die Hälfte des Ausfalles der garantierten Summe plus Spesen, Zinsen und anderen Ausgaben einerseits, den Betrag, der eventuell vom Importeur bezahlt wird, plus der durch die hinterlegten Sicherheiten sichergestellten Summe andererseits, oder auf den Wert der realisierten Sicherheiten, und zwar je nach dem Ergebnisse, das im konkreten Fall erzielt werden kann.

Hat der Importeur keine Sicherheiten hinterlegt, dann kann das Departement den Rekurs gegen den Exporteur bis zur Hälfte der Differenz zwischen dem garantierten Betrag, samt Spesen, Zinsen und sonstigen Ausgaben und dem Betrage, den der Importeur etwa deckt, ergreifen.

Wenn das Departement eine 100%ige Garantie übernimmt, und die vom Importeur hinterlegten Sicherheiten zur Deckung der ganzen garantierten Summe nicht ausreichen, ist ein Rekurs gegen den Exporteur in der Höhe von 57½% des Ausfalls möglich; wenn keine Sicherheiten hinterlegt worden sind, beträgt der Rekurs 57½% der oben erwähnten Differenz.

Reichen die vom Importeur hinterlegten Sicherheiten zur Deckung der garantierten Summe aus, so kann kein Rekurs platzgreifen.

In einigen Fällen werden Garantien bis 42½% des Verlustes ohne Rekurs gegen den Exporteur gewährt.[80]

Die Haftung kann auch nicht nur für ein bestimmtes Geschäft, sondern generell bis zu einem bestimmten Betrage für eine Anzahl von Geschäften nach bestimmten Ländern gewährt werden. Die Sicherstellung fällt hier fort, da kein Importeur bekannt ist; der Exporteur wird bei Verlusten bis zu 57% in Anspruch genommen.

Die „Export Credits Guarantee Scheme" hat in England eine neue Methode der Kreditversicherung eingeführt, welche darin besteht, daß die Garantie bereits im Falle der Nichtbezahlung

[80] Swain, a. a. O., S. 49 ff.

bei Verfallszeit wirksam wird. Die englische Regierung garantiert die Bezahlung eines Wechsels bedingungslos bei Verfallszeit, während bei den privaten Kreditversicherungsgesellschaften der Schaden erst im Falle eingetretener Zahlungsunfähigkeit ersetzt wird.

Die staatliche Exportkreditversicherung hat in der englischen Finanzwelt heftige Gegner gefunden.[81] Die staatliche Kreditversicherung wurde als eine unnötige illoyale Konkurrenz angesehen. In der „Times" vom 21. November 1924 schließt der „City Editor" seinen Artikel „State versus Private Enterprise", folgendermaßen:

„It may be that some will consider that, in this matter, private enterprise shows at an advantage in comparison with a Government department. At any rate, the figures of the Overseas Trade Department cannot be regarded as ancouraging for any further developments of State trading." Dieser allerdings stark subjektiv gefärbten Auffassung wurden von Seite des Department of Overseas Trade folgende Überlegungen entgegengehalten: „Die Exportkreditversicherung wurde als eine Unterstützung, nicht als Konkurrenz der bestehenden Einrichtung der Exportfinanzierung geschaffen. Das Department befaßt sich ausschließlich nur mit Anträgen, die ihm durch die Bank des Exporteurs unterbreitet werden. Mit andern Worten, es befaßt sich nur mit Geschäften, die aus einem oder andern Grunde die Bank nicht selbst machen will. Es hat nicht die Aufgabe, das alltägliche, relativ sichere normale Risiko des Exportgeschäftes zu decken, sondern nur Geschäfte von besonderem Risiko. Auch ist die Geschäftsführung des Department ganz anders als bei einer privaten Kreditversicherungsgesellschaft, da es die Verluste nicht verteilen kann. Die Exportkreditversicherung war nicht als ein Experiment für eine staatliche Kreditversicherung gedacht, sondern lediglich als ein Mittel zur Förderung des Exportes und zur Verminderung der Arbeitslosigkeit, und wie auch die Debatte im Unterhause zeigt, hat man sich schon vom ersten Anfang an damit abgefunden, daß es unmöglich ist, die Einrichtung ohne Verlust durchzuführen. Seit dem Beginn der Tätigkeit des Departments hat es Exportkreditversicherungen in der Höhe von Pfund 28,777.677.— genehmigt. Davon wurde bis jetzt Pf. 12,219.501.— beansprucht und für Exportgeschäfte verwendet, welche voraussichtlich ohne die staatliche Exportkreditversicherung England entgangen wären."

Aus diesen Ausführungen sind die Beweggründe, welche die englische Regierung zur Schaffung der Exportkreditversicherung geführt haben, deutlich zu ersehen; es ist eigentlich keine Versicherung im strengen Sinne des Wortes, sondern eine handelspolitische und eine sozialpolitische Maßnahme zur Förderung des Exporthandels und gleichzeitig zur Behebung der Arbeitslosigkeit. Sie ist nicht für die Dauer geplant, sondern will vornehmlich den privaten Unternehmungen Wege ebnen und sie ermutigen, die Exportkreditversicherung weiter selbständig zu betreiben.

[81] Siehe The Times vom 20., 21. und 24. Oktober 1924.

Im Gegensatz zu Deutschland handelt es sich in England um eine reine staatliche Aktion, die mit den privaten Versicherungsgesellschaften in keinem direkten Zusammenhang stehen, während in Deutschland eine private, mit staatlichen Mitteln unterstützte Exportkreditversicherung ausgebildet wurde.

Die bisherigen praktischen Erfahrungen haben jedoch gezeigt, daß die staatliche Exportkreditversicherung nicht in der Lage ist, großzügig den Export zu fördern. Amtliche Stellen, Handelskammern und die Vertreter der Industrie und des Handels, haben sich in den letzten Jahren mit einem Plan befaßt, wonach:

1. Den auf privater Grundlage organisierten Kreditversicherungseinrichtungen ermöglicht werden soll, das politische Risiko aus ihrer eigenen Haftung derart auszuschließen, daß gegen eine angemessene Rückversicherungsprämie dieses Risiko vom Staate übernommen wird;

2. die Kreditversicherungspolicen als Grundlage der Finanzierung von Exportgeschäften insofern angemessener gestaltet werden sollen, als die Ungültigkeitsklausel für den Fall falscher Deklaration des Versicherten der finanzierenden Bank gegenüber keine Geltung haben soll.[82]

Mit andern Worten, es handelt sich dabei darum, der Versicherungspolice eine Form zu geben, die der Bank ermöglicht, sie als Sicherheit bei der Eskontierung offener Buchforderungen anzunehmen. Dadurch würde man der Finanzierung des Exporthandels in hohem Maße Erleichterungen schaffen. Das Haupthindernis bildete bisher die Ungültigkeitsklausel. Die Bank kann eine Police nicht als Sicherheit entgegennehmen, wenn sie keine Gewähr dafür hat, daß im Falle falscher Deklaration die Police nicht als nichtig erklärt wird. Auf welche Weise dieses Hindernis behoben werden kann, ist bis jetzt unentschieden geblieben. Es gibt zwei Möglichkeiten: entweder deckt die Bank sich durch eine besondere Police gegen die Risiken der Nichtigerklärung der bei ihr hinterlegten Policen bei der Versicherungsgesellschaft, etwa nach dem Muster der Veruntreuungsversicherung; oder wird eine neue Form der Police gefunden, die die Ungültigkeitsklausel in einer, für die Bank annehmbaren Weise modifiziert. Alle diese Bestrebungen zeigen, daß den Problemen der Kreditversicherung in England von den amtlichen sowohl, wie von den Finanz- und Handelskreisen ein besonderes Interesse entgegengebracht wird.

Deutschland.[83]

Die Exportkreditversicherung in Deutschland stellt eine Vereinigung von staatlicher und privater Organisation dar; sie wird

Vergl. Lengyel: Die neueste Entwicklung der Kreditversicherung, Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 1925, S. 410.

Veröffentlichungen des Reichsverbandes der Deutschen Industrie, Nr. 31, April 1926, die Exportkreditversicherung mit Unterstützung des Reiches. Herausgegeben von der Geschäftsführung des Reichsverbandes der Deutschen Industrie. Selbstverlag.

von den privaten Versicherungsgesellschaften durchgeführt, die nötigen Mittel für den Geschäftsbetrieb werden aber vom Staate gewährt.

Die Versicherung wird nach zwei Systemen, nach dem Berliner und dem Hamburger System durchgeführt.

Das Berliner System.

Der Gedanke, die privaten Kreditversicherungsgesellschaften in verstärktem Maße für die Bedürfnisse der Ausfuhr mit Unterstützung des Staates nutzbar zu machen, wurde in Deutschland zum ersten Male auf dem Bankiertage vom September 1925 in der Öffentlichkeit erörtert. Seitdem wurden dem Gegenstand innerhalb der Reichsregierung und des Verbandes der Deutschen Industrie eingehende Untersuchungen gewidmet. Mitte Oktober 1925 wurde in der Sitzung des Ausschusses für Bank- und Kreditfragen des Verbandes der Deutschen Industrie von Seiten der Regierung aus den Mitteln der Erwerbslosenfürsorge ein Fond von Mark 10,000.000 zur Durchführung der Kreditversicherung zur Verfügung gestellt. Man hoffte auf diese Weise die Ausfuhr besonders von Waren, an deren Erzeugung in erheblichem Maße deutsche Arbeit beteiligt war, zu fördern. Nach einer eingehenden Untersuchung konnte der Vorsitzende des Reichsverbandes der Deutschen Industrie in der Vorstandsitzung vom 17. Februar 1926 den einmütigen Wunsch des Verbandes feststellen, das Projekt der Regierung zu unterstützen.

„Daß sich die Reichsregierung hier finanziell und organisatorisch an der Exportkreditversicherung mitbeteiligt hat, ist allein daraus zu erklären, daß die hier in Betracht kommenden Risiken, wie auch im Auslande anerkannt wird, in ihrem vollen Umfange vorerst nicht allein von privatwirtschaftlichen Versicherungsunternehmungen wird getragen werden können." Die Beteiligung des Reiches war zunächst nur bis zum 31. Dezember 1927 vorgesehen. Ob und unter welchen Bedingungen der Staat nach Ablauf dieser Frist weitere Mittel zur Verfügung stellen soll, werden die praktischen Erfahrungen entscheiden.

Die von der Reichsregierung aufgestellten Bedingungen wurden aber nur von zwei Gesellschaften angenommen, von der „Hermes" und der „Frankfurter Allgemeinen Versicherungsgesellschaft". Die Regierung hatte keinesfalls die Absicht, diesen Gesellschaften eine Monopolstellung zu verleihen.

Wesen, Gegenstand und Umfang der Versicherung.

„Die Einrichtung der Exportkreditversicherung kommt nach den bestehenden Richtlinien grundsätzlich nur für solche Ausfuhrgeschäfte in Frage, die voraussichtlich ohne die Versicherung der deutschen Volkswirtschaft verloren gehen würden. Der dabei verfolgte Zweck wäre, den deutschen Export zu heben und gleichzeitig eine vermehrte Beschäftigung deutscher Arbeitskräfte herbeizuziehen." Aus diesem Grunde rechtfertigt sich auch die Bereit-

stellung des Reichsfonds aus Mitteln der Erwerbslosenfürsorge. Die Versicherung wird deutschen Exportfabrikanten-Händlern von der „Hermes" Kreditversicherungsbank A. G. Berlin, und der Frankfurter Allgemeinen Versicherungsgesellschaft A. G. zu Frankfurt a/M. „gegen Verluste gewährt, die sie infolge einer während der Dauer der Versicherung eingetretenen Uneinbringlichkeit ihrer Warenforderungen an ausländische Schuldner erleiden". Alle reinen Finanzkredite sind von vornherein von der Versicherung ausgeschlossen. Dem Begriff Warenforderungen werden nur solche Zahlungsansprüche unterstellt, die sich auf die Ausfuhr von Gegenständen gründen, deren Herstellung den deutschen Arbeitsmarkt belebt. Die Transportkosten bis zum Bestimmungsort kann der Exporteur mitversichern.

Ausdrücklich ausgeschlossen von der Versicherung sind:

1. Alle Forderungen, soweit sie Reugeld, Vertragsstrafen, Schadenersatz, Kursverlust, Zinsen und andere Kosten umfassen;

2. Forderungen aus Warenlieferungen, welche der Versicherungsnehmer vor Inkrafttreten der Versicherung ausgeführt hat, sofern nicht ausdrücklich etwas abweichendes vereinbart ist.

Ein Versicherungsvertrag gegen Verluste aus Warenforderungen kann im allgemeinen nur dann abgeschlossen werden, wenn die Ware gegen Akzept oder gegen Barzahlung bei Auslieferung der Dokumente verkauft wird. In besonderen Fällen ist allerdings auch die Versicherung offener Buchforderungen vorgesehen.

Die Uneinbringlichkeit der Warenforderungen kann sich aus dem Eintritt des Katastrophenrisikos oder des normalen Risikos herleiten. Das Katastrophenrisiko liegt vor im Falle von Krieg, Unruhen, Revolution, Erdbeben, staatlichen Maßnahmen, die die Verhinderung der Zahlungsüberweisung bezwecken, Moratorien usw. Bloße Erschwerungen infolge erhöhter Zölle, z. B. die dem Schuldner die Abnahme und Bezahlung der Waren plötzlich unwirtschaftlich erscheinen lassen, werden nicht einbezogen.

Das normale Risiko ist gegeben, wenn der ausländische Schuldner aus anderen als den vorstehend genannten Gründen zahlungsunfähig wird.

Das eigentliche Warenrisiko, z. B. Beanstandung der Qualität oder des Liefertermins, wird also von der Versicherung nicht gedeckt.

Die Selbstbeteiligung der Exportfirma beträgt $^1/_3$ des Fakturenbetrages. Die Selbstbeteiligungsquote kann jedoch von der Versicherungsgesellschaft oder vom Ausschuß höher oder niedriger festgesetzt werden.

Die Bestimmungsländer, die von der Beteiligung an der Exportversicherung ausgeschlossen werden soll, sind nicht genannt. Nun für Geschäfte nach Rußland ist die Einrichtung von vornherein nicht in Aussicht genommen, da sich für die Forderungen der Ausfuhr nach Rußland ein anderer Plan in Vorbereitung be-

findet, der den besonders gearteten Verhältnissen Rechnung trägt. Eine Abwälzung der Selbstbeteiligung auf eine zweite Versicherung ist verboten.

Die Sicherheit des Kredits wird in hohem Maße gewährleistet. Hinter dem Exporteur steht zunächst die Kreditversicherungsgesellschaft; diese wiederum hat in der Höhe der Hälfte des von ihr zu tragenden Katastrophenrisikos einen Anspruch an das Reich, das für diese Zwecke einen Fonds von 10,000.000 Mark zur Verfügung stellt. Soweit der Fonds, mit dem das Reich haftet, nicht ausreichen sollte, haften den beiden Gesellschaften als Rückversicherer, je zur Hälfte, die Münchener Rückversicherungsgesellschaft und die Frankona Rück- und Mitversicherungsgesellschaft, Berlin. Die Haftung der Rückversicherer richtet sich nach den von ihnen mit den Versicherungsgesellschaften unter Zustimmung des Reiches abgeschlossenen Verträgen. Die Exportkreditversicherung läuft bis zum 31. Dezember 1927.

Beteiligung des Reiches und die Rückversicherer.

Nach den getroffenen Abmachungen wird das Reich aus dem bereitgestellten Fonds, dem Hermes und der Frankfurter Allgemeinen Versicherungsgesellschaft die Hälfte des von den Versicherern zu tragenden Ausfalls, des normalen Risikos und des Gesamtbetrages der für sie aus dem Katastrophenrisiko entstehenden Verluste überweisen.

Das Katastrophenrisiko wird ausschließlich vom Reich und den Rückversicherern getragen.

Verwaltungs- und Kontrollorgane.

Die eigentliche Geschäftsführung liegt in der Hauptsache in den Händen der beiden Versicherungsgesellschaften. Als Kontrollorgane walten zwei für diese Zwecke gebildeten Gremien (Kommission und Ausschuß, in denen die Vertreter der Wirtschaft überwiegen).

Dem obersten Organ, der Kommission, liegt die Aufstellung der Richtlinien für die Durchführung der Exportkreditversicherung, sowie die Überwachung ihrer Innehaltung ob. Die Kommission hat ferner die Exportkreditversicherungsstelle, der die bureaumäßige Bearbeitung der Exportkreditversicherung obliegt, und den für den Abschluß und die Durchführung der Einzelanträge maßgebenden Ausschuß eingesetzt.

Abschluß des Versicherungsvertrages.

Voraussetzung für das rechtswirksame Zustandekommen des Vertrages ist vor allem die möglichst eingehende Beantwortung der im Antragsformular enthaltenen Fragen.

Art und Umfang der Versicherung bestimmt sich nach dem Inhalt des Versicherungsantrages des Versicherungsnehmers und den vereinbarten Versicherungsbedingungen. Die von den allge-

meinen Bedingungen abweichenden besonderen Bedingungen müssen, um gültig zu sein, im Versicherungsschein ausdrücklich beurkundet und vom Versicherungsnehmer anerkannt sein.

Der Versicherungsschein enthält, außer der Feststellung der Parteien und des Versicherungsgegenstandes, die Bezeichnung der Gefahr, gegen welche versichert wird, die Vertragsdauer, die Höhe der Prämie und die Versicherungssumme.

Prämie.

Im Normalfalle beträgt die Prämie bei einer Vertragsdauer von 3 bis 4 Monate 2% des Versicherungsanteils am Fakturenwert. Bei dieser Berechnung wird die Selbstbeteiligungsquote außer acht gelassen. Der Prämiensatz von 2% gilt bei Verkauf der Ware gegen Akzept; bei Verkauf der Ware „Kasse gegen Dokument" ermäßigt sich die Durchschnittsprämie um ein Drittel. Ausdrücklich wird die Ermäßigung, aber auch die Erhöhung der Prämie vorbehalten. Nach den allgemeinen Versicherungsbedingungen ist die Versicherungsgesellschaft verpflichtet, den abgeschlossenen Versicherungsvertrag auf Wunsch des Versicherungsnehmers bis zur Dauer von 12 Monaten vom Tage der Warenabsendung ab, gegen Zahlung der für die Versicherung vereinbarten Prämie, zu prolongieren. Bei Verlängerung des Versicherungsvertrages über die ersten 4 Monate hinaus wird jedes weitere angefangene Vierteljahr eine Prämie von durchschnittlich 1% erhoben. Zwischen Reich, Versicherungsgesellschaften und Rückversicherern wird die Prämie wie folgt verteilt: Beträgt die für die zunächst vorgesehene Dauer des Versicherungsvertrages vereinbarte Prämie nicht über 2%, so werden hievon 25% für die Deckung des Katastrophenrisikos verwendet; bei einer Prämie von mehr als zwei Prozent erhöht sich dieser Anteil auf 33⅓% des gesamten Prämienbetrages. Die der Deckung des Katastrophenrisikos dienenden Prämienanteile werden restlos zwischen Reich und Rückversicherern aufgeteilt. Das Reich erhält hiervon 60%, die Rückversicherer 40%.

Von dem hiernach verbleibenden Prämienanteile — 75% bzw. 66⅔% — erhält zunächst die am Abschluß beteiligte Versicherungsgesellschaft 30% zur teilweisen Deckung der Kosten, die ihr aus der Einrichtung der Exportkreditversicherungsstelle und den Verwaltungsarbeiten entstehen.

Der restliche Prämienbetrag — 50% bzw. 44⅘% — dient der Deckung des normalen Risikos, das, wie bereits erwähnt wurde, von den Versicherungsgesellschaften zur Hälfte beim Reich abgedeckt wird; daher fließt auch dieser Prämienrestbetrag je zur Hälfte, der Versicherungsgesellschaft und dem Reiche zu. Der auf das Reich entfallende Prämienanteil wird dem Garantiefonds überwiesen und dient somit zur Verstärkung der für die Exportkreditversicherung bereitstehenden Sicherheiten. Sobald von Seite des Ausschusses der Antrag eines Exporteurs angenommen wird, kann der Abschluß des Versicherungsvertrages unter Zugrundelegung der vom Ausschuß bestimmter Prämie erfolgen.

Verhalten im Schadensfalle.

Uneinbringlichkeit der gegen den ausländischen Schuldner bestehenden Forderung liegt ausschließlich in folgenden Fällen vor:

1. Wenn über sein Vermögen Konkurs eröffnet oder ein Antrag auf Konkurseröffnung mangels Masse abgelehnt wird;

2. wenn er sich um Nachlaß oder Stundung an die Gesamtheit oder überwiegende Mehrheit seiner Gläubiger wendet;

3. wenn die Ausfuhrfirma zur Eintreibung der versicherten Forderung die Zwangsvollstreckung in beweglichen Sachen des Schuldners beantragt und diese nicht zur vollen Befriedigung geführt hat, oder wenn die Ausfuhrfirma Tatsachen beibringt, aus denen hervorgeht, daß eine solche Zwangsvollstreckung erfolglos sein würde;

4. wenn der Schuldner flüchtig oder sein Aufenthalt unbekannt ist und die Ausfuhrfirma Tatsachen vorbringt, aus denen hervorgeht, daß eine Zwangsvollstreckung oder die Beantragung der Konkurseröffnung erfolglos sein würde;

5. wenn die Uneinbringlichkeit der Forderung von einem Havarie-Kommissar oder einer, der Versicherungsgesellschaft genehmen Bank, vom Deutschen Konsul oder einer mit der Wahrnehmung der Konsulgeschäfte betrauten Stelle bescheinigt ist. Dies gilt indessen, wenn der Schuldner ohne Hinzutreten einer Katastrophe zahlungsunfähig geworden ist, nur unter der Voraussetzung, daß er seine geschäftliche Niederlassung in einem Lande hat, in dem eine geordnete Rechtsverfolgung, also z. B. die Einleitung einer Zwangsvollstreckung, die Konkurseröffnung, die Verhängung der Geschäftsaufsicht oder ähnliche Maßnahme nicht möglich sind. Solche Fälle können vorliegen, wenn es im betreffenden Lande überhaupt keine feste Rechtsordnung oder keine Stellen gibt, vor denen Ausländer ihre Ansprüche geltend zu machen vermögen.

Zahlung im Schadensfalle.

Die Höhe der von der Versicherungsgesellschaft zu leistenden Entschädigung berechnet sich wie folgt: In der Regel wird die Selbstbeteiligungsquote in Abzug gebracht. Andernfalls darf die Versicherungsgesellschaft von dem verbleibenden Betrag folgende weiteren Posten abziehen:

1. Zahlungen des Schuldners oder dritter Personen, die sich offenbar auf die versicherten Forderungen beziehen, Rücklagen auf berechenbare Forderungen und Skonti, die der Schuldner anzuziehen berechtigt war;

2. den Erlös aus Sicherheiten und anderweitigen Versicherungen, die für die versicherten Forderungen bestehen; hier ist an Fälle zu denken, in denen sich die Ausfuhrfirma gegen dieselbe Gefahr bei mehreren Versicherungsgesellschaften versichert hat (mehrfache oder Doppelversicherung §§ 58, 59 V. V. G.);

3. sonstige, nach eingetretener Zahlungsunfähigkeit geleistete Zahlungen des Schuldners und Zahlungen des Schuldners und dritter Personen auf Grund von Forderungen aus Warenlieferungen,

die nach verhältnismäßiger Aufteilung unter die versicherten und unversicherten Forderungen aus Warenlieferungen auf die versicherten Forderungen entfallen.

Der restliche Betrag stellt die von der Gesellschaft zu leistende Entschädigungssumme dar. Sie erhöht sich um die Verzugszinsen und die Kosten der Ermittlung des Schadens.

Die Versicherungsgesellschaft ist zur unverzüglichen Zahlung des Versicherungsbetrages verpflichtet, sobald der Ausfall an der Forderung einwandfrei feststeht.

Im Falle, daß die Entschädigungssumme binnen 6 Monate nicht ermittelt werden kann, ist die Versicherungsgesellschaft verpflichtet, eine Vorentschädigung zu gewähren, welche 25% des noch ausstehenden Betrages des Versicherten und der von dem Versicherungsnehmer selbst zu tragenden Betrag verminderten Forderung ausmacht.

Sind die Ansprüche aus dem Versicherungsvertrag durch Dekkungsschreiben an die Geldgeber der Ausfuhrfirma abgetreten worden, so muß die Gesellschaft ebenfalls unverzüglich ihre Verpflichtungen erfüllen, und zwar muß sie 6 Monate nach Protesterhebung 50% des von ihr versicherten, um den Selbstbehalt des Exporteurs gekürzten Betrages, nach weiteren 3 Monaten weitere 25% und nach wiederum 3 Monaten die letzten 25% an die Bank zahlen.

Soweit die Versicherungsgesellschaft an den Versicherungsnehmer Zahlungen leistet, gehen die Ansprüche des Versicherungsnehmers, die er aus der versicherten Forderung gegen seinen ausländischen Schuldner hat, auf die Versicherungsgesellschaft über. Beträgt also z. B. der Fakturenwert einer Warensendung 120.000 Mk. und erweisen sich von diesem Betrage 60.000 Mk. als uneinbringlich, so hat die Versicherungsgesellschaft, gemäß der von ihr übernommenen Versicherung in der Höhe von $^2/_3$ des Fakturenwertes, den Ausfall zu ersetzen, der über $33^1/_3$% Voraushaftung der Ausfuhrfirma hinaus eintritt, in diesem Falle 20.000 Mk., während sich die Ausfuhrfirma selbst erst mit den 20.000 Mk. übersteigenden weiteren Eingängen befriedigen kann.

Endlich wird zur Schlichtung der Streitigkeiten, die zwischen dem Versicherungsnehmer und der Versicherungsgesellschaft vorfallen können, ein Schiedsgericht gebildet, dessen Zusammensetzung im Vertrage näher bestimmt ist.

Das Hamburger System.

Als Gegenstück zu dem Berliner-System hat der Verband Deutscher Exporteure in Hamburg ein neues System der Exportversicherung eingeführt, das, unabhängig vom englischen Einfluß, den besonderen Bedürfnissen des Hamburger Exporthandels dienen sollte. Die Organisation der beiden Systeme geht von verschiedenen Voraussetzungen aus.

Bei dem Berliner System ist Gegenstand der Versicherung das einzelne Exportgeschäft. Dem inländischen Exporteur wird Garantie geleistet, daß der ausländische Importeur für die aus dem

Exportgeschäft stammende Schuld aufzukommen hat. Während bei dem Berliner System der Staat die Aufgabe eines Garanten des einzelnen Exportgeschäftes übernommen hat, kommt beim Hamburger System die staatliche Garantie erst in zweiter Linie in Betracht, indem der Staat der finanzierenden Bank im Falle der Zahlungsunfähigkeit des Exporteurs haftet. Die Sicherung der finanzierenden Bank übernimmt vorerst der Exporteur selbst; durch die staatliche Garantie wird dem Exporteur die Exportfinanzierung durch die Bank erleichtert.

Die Verteilung des Risikos erfolgt dermaßen, daß $^2/_3$ des versicherten Betrages durch die Versicherung gedeckt wird; die Haftung für das Gesamtrisiko übernimmt der Exporteur und $^2/_3$ die Versicherung, infolgedessen werden auch die Prämien niedriger als beim Berliner System bemessen. Das Katastrophenrisiko wird ausschließlich vom Staate übernommen. Zu diesem Zwecke wurde aus den Mitteln der produktiven Erwerbslosenfürsorge vom Reich 5,000.000 Mk. zur Verfügung gestellt; reicht dieser Fonds nicht aus, so haften den Versicherungsgesellschaften die Münchener Rückversicherungsgesellschaft und die Frankona Mit- und Rückversicherungs-A.-G. als Rückversicherer.

Zur Vereinfachung des Verfahrens werden beim Hamburger System keine neuen Abwicklungsstellen errichtet. Die Versicherungsanträge werden vom Exporteur direkt der Versicherungsgesellschaft eingereicht.

Die Prämien betragen $^2/_3\%$ plus $^1/_2{}^0/_{00}$ Unkostenzuschlag der Versicherungssumme bei einer Laufzeit von 4 Monaten. Die Prämien sind weitergestaffelt, und zwar erhöht sich für je einen Monat der Prozentsatz um $^1/_9\%$ des Gesamtbetrages.

Die Finanzierung durch die Bank erfolgt in der Weise, daß die Bank dem Exporteur den Betrag vorschießt, als Sicherheit behält sie aber das Eigentumsrecht an den exportierten Waren oder den betreffenden Dokumenten.

Der Versicherungsbetrag wird erst im Falle der Uneinbringlichkeit der Forderung fällig. Dieser Fall liegt vor:

a) Wenn der Konkurs über das Vermögen des Exporteurs eröffnet worden ist, oder der Antrag auf Konkurseröffnung mangels Masse abgelehnt wird;
b) wenn sich der Exporteur außergerichtlich oder im Rahmen eines Geschäftsaufsichtsverfahrens um Nachlaß oder Stundung an die Gesamtheit oder an die überwiegende Mehrheit seiner Gläubiger wendet;
c) bei erfolgter Zwangsvollstreckung oder bei Flucht des Schuldners.

Die bei der Versicherung direkt beteiligten Versicherungsgesellschaften sind, wie bei dem Berliner System, die Hermes Kreditversicherungsbank A. G. in Berlin und die Frankfurter Allgemeine Versicherungs A. G. in Frankfurt a/M. Das Reich ist rückversichert bei der Münchener Rückversicherungsgesellschaft und der Frankona Mit- und Rückversicherungsgesellschaft.

Antragsformular.

An die

. . . . . .

Versicherungsgesellschaft

in . . . . . .

Antrag.

Ich (wir) beantrage(n) bei Ihnen auf Grund der mir (uns) bekannten allgemeinen Versicherungsbedingungen der Exportkreditversicherungsstelle eine Exportkreditversicherung gegen den Ausfall, den ich (wir) infolge etwaiger Uneinbringlichkeit meiner (unserer) Forderung gegen den nachstehend genannten Schuldner aus der im folgenden bezeichneten Geschäftsverbindung mit diesem erleiden sollte(n) und erkläre(n), daß ich (wir) für die Vollständigkeit und Richtigkeit nachstehender Angaben in vollem Umfange hafte(n).

Fragen:	Antworten
1. Firma, Geschäftszweig und Adresse des Antragstellers: a) Seit wann betreiben Sie das Exportgeschäft im allgemeinen ? b) **Im Besonderen nach dem Lande des Schuldners ?**	
2. Firma, Geschäftszweig und genaue Adresse des zu versichernden Schuldners.	
3. a) Seit wann stehen Sie mit dem Schuldner in Geschäftsverbindung ? b) Zu welchen Zahlungsbedingungen lieferten Sie dem Schuldner und binnen welcher Fristen hat dieser bisher im allgemeinen gezahlt ? c) Haben Sie schon einmal Wechsel des Schuldners prolongiert oder mangels Zahlung protestieren lassen ? Wann ist dies geschehen ? d) Sind Sie gegen den Schuldner schon mit Zahlungsbefehl oder Klage oder mit Zwangsvollstreckung vorgegangen, oder machte der Schuldner bereits einmal Schwierigkeiten bei der Übernahme der Ware oder bei Fälligkeit einer Schuld ?	

Fragen:	Antworten:
e) Ist Ihnen bekannt geworden, daß von Dritten Wechsel des Schuldners prolongiert oder protestiert wurden oder daß andere gegen den Schuldner klagbar geworden oder mit Zwangsvollstreckung vorgegangen sind, oder daß anderen gegenüber der Schuldner bereits einmal Schwierigkeiten bei der Fälligkeit der Schuld machte ? f) Ist Ihnen bekannt geworden, daß und wann der Schuldner bereits in Zahlungsstockung war ?	
4. Welche Auskünfte von Auskunfteien und Geschäftsfreunden, Banken usw. legen Sie dem Antrag bei (die Beilegung Ihres Auskunftsmaterials beschleunigt die Erledigung des Antrages) ?	
5. a) Besitzen Sie für die zu versichernde Forderung irgend welche Sicherheiten, wie Bürgschaften, Pfandrechte, Sicherungsübereignungen, Hypotheken, Forderungscessionen, Eigentumsvorbehalte, Haftung von Vertretern, Bankgarantien u. dgl., oder beabsichtigen Sie sich solche Sicherheiten einräumen zu lassen ? b) Besitzen Sie für andere Forderungen aus Warenlieferungen gegen den Schuldner derartige Sicherheiten ?	
6. Welche Forderungen haben Sie gegenwärtig gegen den Schuldner insgesamt laufen ? Bemerkung: Ein Kontoauszug des letzten Jahres ist beizulegen.	
7. a) Welcher Kreditbetrag soll versichert werden (Versicherungssumme) ? b) Wann soll der Lieferungskontrakt abgeschlossen und ab wann soll geliefert werden ? c) Auf welche Art von Waren beziehen sich die Lieferungen aus welchen die zu versichernden Forderungen stammen ? d) Auf welche Dauer soll die Versicherung abgeschlossen werden ? e) Welches Kreditziel wollen Sie dem Schuldner einräumen ?	

Fragen:	Antworten:
8. Haben Sie bereits einen Antrag auf Kreditversicherung auf diesen Kunden bei dieser Stelle oder bei andern eingereicht? Ist dieser Antrag abgelehnt worden? Gegebenenfalls sind Ihnen die Gründe der Ablehnung bekannt gegeben worden und welches waren diese Gründe?	
9. Besondere Bemerkungen, insbesondere Ihre Vorschläge bei Ländern mit ungeordneter Rechtspflege. Über die Art der Feststellung eines Schadensfalles (siehe § 2 Abs. 2 der Allgemeinen Versicherungsbedingungen).	

....., am..... 19

Unterschrift (firmamäßige Zeichnung).

$\frac{\text{Ich bescheinige}}{\text{Wir bescheinigen}}$ hiermit durch $\frac{\text{meine}}{\text{unsere}}$ eigenhändige Unterschrift, daß $\frac{\text{mir}}{\text{uns}}$ ein Exemplar der maßgebenden allgemeinen Versicherungsbedingungen vor Unterzeichnung des Antrages ausgehändigt worden ist.

....., am..... 19

Unterschrift:.....

Die Vereinigten Staaten von Amerika

Unmittelbar nach der Beendigung des Krieges wurde in den Kreisen, die sich mit dem Exporthandel beschäftigen, der Kreditversicherung besondere Aufmerksamkeit zugewandt, die begründet war durch die gänzliche Umstellung des Kreditaufbaues in den meisten Ländern. Die Bestrebungen der am Exporthandel am stärksten beteiligten Staaten waren darauf gerichtet, ihre Absatzgebiete in der ganzen Welt zu erweitern und die während des Krieges verloren gegangenen Absatzgebiete wieder zu erobern. Dabei fanden sie eine bedeutende Unterstützung in der Kreditversicherung, welche allerdings für diese Zwecke auf eine breitere Basis gestellt werden mußte. Diese wurde in den einzelnen Ländern verschieden gelöst. In England finden wir eine rein staatliche Organisation, in Deutschland eine Verbindung von staatlicher und privater Betätigung; in den Vereinigten Staaten wurde, wie auch auf allen andern Gebieten des wirtschaftlichen Lebens, die Organisation der Kreditversicherung im wesentlichen der privaten Initiative überlassen. Allerdings hat die amerikanische Regierung ihre Unterstützung geboten, indem sie gesetzliche Erleichterungen bei der Finanzierung der Exportgeschäfte schuf; am Risiko des Exportgeschäftes war sie jedoch nicht beteiligt.[84]

[84] Loman, a. a. O., S. 29.

Schon im Jahre 1918 wurde im National Foreign Trade Convention in Cincinnati von George R. Meyercord, Präsidenten der Illinois Manufacturers' Association ein Plan für die Organisation einer Versicherung der Exportkredite vorgelegt. Der Plan wurde nach einer eingehenden Prüfung angenommen und die Gesellschaft „The American Manufacturers' Foreign Credit Insurance Exchange" gegründet. Die Gesellschaft wurde auf dem Prinzipe der Gegenseitigkeit organisiert. Das Gesellschaftskapital betrug zu Anfang Dollar 300.000. Es wurde von ihren Gründern berichtet, daß die Gesellschaft einen alle Erwartungen übertreffenden Erfolg verzeichnen konnte. Sie begann im Februar 1921 mit 100 Mitgliedern, in einem Jahr wuchs die Zahl der Mitglieder auf 400 und 1923 zählte sie 600 Mitglieder, unter denen fast alle großen Exportfirmen zu finden waren. Der Plan wurde mit größter Sorgfalt ausgearbeitet unter Beteiligung der verschiedenen staatlichen und nationalen Organisationen. Es entstand eine neue Form der Kreditversicherungsgesellschaft, die sich in verschiedener Hinsicht von den anderen bestehenden Instituten unterscheidet. Die Gründe für die Errichtung einer Gegenseitigkeitsgesellschaft waren:

1. Die Gegenseitigkeitsgesellschaft scheint die wirtschaftlichste und wirksamste Gesellschaftsform für die Übernahme des Exportkreditrisikos zu sein;

2. wird eine volle Deckung für jede Schiffsladung verlangt, gleichviel, ob es Wechselkredite oder offene Buchforderungen dem Geschäfte zu Grunde liegen;

3. ist der Begriff der Zahlungsunfähigkeit auf eine breitere Basis als bei den Policen der andern Gesellschaften gestellt, und die Ungültigkeitsklausel ist abgeschafft worden;

4. werden die Informationen über die Kreditverhältnisse der Antragsteller lediglich von den Mitgliedern der Gesellschaft und den Banken eingeholt. Dies waren die neuen Gesichtspunkte, welche bei der Gründung der Gesellschaft berücksichtigt wurden.

Der Geschäftsverkehr der Gesellschaft spielt sich folgendermaßen ab:

Ein Antrag auf Versicherung kann nur von einem Mitgliede unterbreitet werden. Die bei der Gesellschaft bei Abschluß des Vertrages hinterlegte Prämie bleibt während der Vertragszeit das Eigentum der hinterlegenden Firma. Während die Deckung bei den übrigen Gesellschaften 75% beträgt, wird von der Exchange eine solche von 100% gewährleistet, die Prämie ist jedoch mindestens um 50% niedriger. Die Gesellschaft hat binnen 90 Tage nach erfolgtem Schadensnachweis den Schaden festzustellen und den Schadensbetrag auszuzahlen.

Es besteht keine Ungültigkeitsklausel zwischen dem Antragsteller und der Gesellschaft. Die Geschäfte werden von dem „The American Manufacturers' Credit Underwriters Incorporated", als Bevollmächtigten aller Mitglieder, geführt. Das Gesellschaftskapital wurde auf Dollar 500.000 festgesetzt und auf 50 Aktien verteilt; die Gesellschaft kann von ihren Mitgliedern Nachschüsse

bis zu einem Gesamtbetrage von Dollar 1,000.000 verlangen. Auf diese Weise wird das Kapital und sonach die Haftung Dritten gegenüber um das 20fache erhöht. Dies hat viel dazu beigetragen, daß die Gesellschaft in den amerikanischen Bankkreisen ein allgemeines Vertrauen fand; durch Abschaffung der Ungültigkeitsklausel konnte die Police der Gesellschaft von den Banken als Sicherheit angenommen werden.[85]

Das neue, den amerikanischen Verhältnissen im höchsten Maße angepaßte System konnte schon in den ersten Jahren einen außerordentlichen Erfolg verzeichnen. Die private Initiative hat in den Vereinigten Staaten ein Eingreifen des Staates bei der Kreditversicherung überflüssig gemacht.

Andere Länder.

Frankreich.

Auch in Frankreich hat man auf dem Gebiete der Exportkreditversicherung umfassende Pläne erörtert. Der Kongreß, Congrés des Conseillers du Commerce Exterieur, im November 1924 betonte die Gefahr, welche die immer mehr zur Regel werdende langfristige Kreditgewährung für den Exporthandel bedeute. Eine rein staatliche Organisation der Kreditversicherung wurde verworfen, hingegen der Vorschlag, eine große nationale Gesellschaft für Kreditversicherung zu gründen, angenommen. Dieses Unternehmen sollte in Interessengemeinschaft mit einem den Exportkredit pflegenden Bankinstitut arbeiten und sich aus staatlicherseits zu erhebenden Ausfuhrabgaben einen Reservefonds bilden. Als letztes Ziel wurde eine internationale Zusammenarbeit mit ähnlichen Unternehmungen anderer Länder bezeichnet. Der Kongreß hat den Wunsch ausgesprochen, daß in Zusammenarbeit mit dem Staat und den privaten Instituten, unterstützt von der Banque Nationale du Commerce Exterieur:

1. Eine Gesellschaft gegründet werden soll, mit der Aufgabe, die Rückversicherung der Gegenseitigkeitsgesellschaften und der Aktiengesellschaften, die sich mit der Kreditversicherung befassen, zu übernehmen;

2. neben diesem Institut eine zentrale Auskunftei organisiert werden soll.

Diese Pläne sind noch nicht aus dem Stadium der Erwägungen herausgekommen, wohl aber hat man in der letzten Zeit private Versicherungsgesellschaften zum Zwecke der Aufnahme der Kreditversicherung ins Leben gerufen.

Belgien.

In Anlehnung an das englische Export Credits Scheme unterbreitete die belgische Regierung am 7. April 1921 dem Parlament

[85] Swain, a. a. O., S. 72.

einen Gesetzentwurf über eine staatliche Exportkreditversicherung. Der Gesetzentwurf wurde vom Parlament genehmigt und das Gesetz am 7. August 1921 erlassen.

Die vom Staate gewährte Garantie trägt einen provisorischen Charakter und ist bis Ende 1926 vorgesehen, die definitive Liquidation soll 1929 stattfinden.

Der Exportkreditversicherungsplan ist folgendermaßen aufgebaut:

Um eine Milderung der industriellen Krise zu bewirken und eine Wiederaufnahme der Beziehungen mit dem Auslande zu unterstützen, wird die belgische Regierung ermächtigt, den Export belgischer Produkte bis zum Betrage von Frs. 25,000.000 zu versichern. Durch ein königliches Dekret vom 18. Oktober 1924 wurde verfügt, daß sich die Garantie nur auf Tratten, die auf belgische Franken lauten und auf einen in einem Lande mit entwerteter Währung sich befindenden Käufer gezogen sind, erstreckt. Später wurde diese Einschränkung aufgehoben und die Garantie für den Export nach allen Ländern gewährt.

Von der Gesamtsumme im Betrage von Frs. 250,000.000, können auf die Versicherung von Produkten aus Belgisch Kongo im Gegenwerte von 25,000.000 verwendet werden (Art. 1).

Die Ausfallgarantie wird den industriellen Verbänden eingeräumt, welche eine möglichst große Anzahl von Unternehmungen einbeziehen sollen, und nur ausnahmsweise werden einzelne Industrieunternehmungen zugelassen (Art. 2).

Die Einrichtung verfolgt den Zweck, der Regierung die Einziehung von Erkundigungen über die Antragsteller zu ersparen, da sie in der Zugehörigkeit zu den industriellen Verbänden eine genügende Garantie für die Kreditwürdigkeit der beteiligten Exporteure sieht.

Die Unternehmungen müssen ihre Niederlassung und Betriebe in Belgien haben (Mutterland und Kongo), Dokumente über die Bedingungen der Handelsgeschäfte und eine mit zwei Unterschriften, des Käufers und der ausländischen Bank, versehene Sicherheit vorlegen, oder die Garantie eines fremden Staates nachweisen (Artikel 3).

Die Syndikate der Kaufleute und der Industriellen und die Kreditinstitute, die geneigt sind, diese zu unterstützen, übernehmen die Haftung; die Verteilung des Risikos wird von der Regierung festgesetzt. Die maximale Dauer des Garantievertrages beträgt 3 Jahre; die erzielten Gewinne dienen in erster Linie für die Entlastung des garantierten Betrages (Art. 4).

Das folgende Beispiel sei zur Erläuterung dieser Bestimmungen angeführt:

Wenn der Verlust 25% des Gesamtbetrages beträgt, wird er vom Käufer allein getragen, beträgt der Verlust 45%, so fällt der 25% übersteigende Betrag von 20% auf die Kreditinstitute; der Staat übernimmt erst den 45% übersteigenden Verlust.

Diese Kombination bietet genügend Erklärung, warum der Staat überhaupt keine Verluste auf den gewährten Garantien erlitten hat.

Die Ausfallgarantie wird durch ein königliches, von den verantwortlichen Ministern mitunterzeichnetes Dekret und auf Vorschlag des vom König ernannten, aus neun Mitgliedern bestehenden beratenden Comitee (Comité consultatif) gewährt (Art. 5).

Aus den Ergebnissen dieser Exportkreditversicherung ersieht man, daß die vom Staate gewährte Unterstützung in keinem Falle genügend ist, um eine stärkere Exporttätigkeit zu veranlassen. Die durch das Gesetz vorgesehenen Summen wurden nicht voll beansprucht. Bis zum Jahre 1923 wurde von der Garantie kein nennenswerter Gebrauch gemacht. Von 1921 bis zum 30. Mai 1924 betrugen die gewährten Garantien Frs. 45,962.602.—. Im Jahre 1926 betrugen die zur Verfügung stehenden Beträge noch Frs. 174,3719·89.[86]

Holland.

Auf Grund der Verordnung des Finanzministeriums vom 30. Jänner 1923 wurde in Holland eine staatliche Kreditversicherung ins Leben gerufen. Ein besonders zu diesem Zwecke ernanntes amtliches Komitee waltet dabei als Versicherer. Die Bedingungen der Versicherung und die Prämien werden im einzelnen Fall festgelegt. Die Garantie ist im Falle der Zahlungsunfähigkeit des Käufers gegeben und beträgt 40% des Exportrisikos. Die große Selbstbeteiligungsquote des Exporteurs hatte zur Folge, daß die staatliche Garantie von den Exporteuren selten in Anspruch genommen wurde, da die von den privaten Versicherungsgesellschaften gewährte Versicherung sich ihren Bedürfnissen besser anpassen konnte.

Dänemark.

Der Antrag der dänischen Regierung, die staatliche Kreditversicherung einzuführen, wurde vom dänischen Reichstag genehmigt, und zu diesem Zwecke ein Kredit von 20,000.000 Kronen zur Verfügung gestellt. Diese Summe wurde durch einen zusätzlichen Kredit von 5,000.000 Kronen für den Export landwirtschaftlicher Produkte erhöht.

Von den Krediten wurden aber kaum ein Betrag von 5,000.000 Kronen in Anspruch genommen, da infolge der Kapitalknappheit die zur Finanzierung des Exportes nötigen Kapitalien nicht in genügendem Maße vorhanden waren.

Unter Beteiligung des Finanzministeriums, der Banken und der Exporteure wurde ein Exportkreditausschuß gebildet, der eine Anleihe von 25,000.000 Kronen bei der Guarantee Trust Company aufnahm.

[86] Destanne, a. a. O., S. 84.

Die Privatbank in Kopenhagen waltet als Vertreterin der Guarantee Trust Company. Für den Betrag der eingeräumten Kredite werden der Guarantee Trust Company vom Staate garantierte Obligationen übermittelt, welche die Finanzierung des Exportgeschäftes übernimmt. Nach dem neuen System tritt die Garantie des Staates nur gegenüber der Guarantee Trust Company in Wirkung, das Exportrisiko lastet aber ausschließlich auf dem Exporteur.

Schweden.

Die Hilfsaktion der Alliierten und neutralen Staaten für die notleidenden Länder Zentraleuropas hat den schwedischen Reichstag veranlaßt, eine staatliche Garantie für Warenlieferung nach dem Auslande einzuführen. Im Jahre 1920 wurde zu diesem Zweck ein Betrag von 10,000.000 Kronen votiert und daneben noch weitere 15,000.000 Kronen in Aussicht gestellt.

Der Staat übernimmt das Risiko im Exportgeschäfte zu geteilter Hand mit dem Exporteur. Mit andern Worten, die staatliche Garantie erstreckt sich auf 50% des Verkaufsbetrages, während der Exporteur für die restlichen 50% des Risikos selbst aufzukommen hat.

Der staatliche Exportkreditversicherungsplan fand in den Kreisen der schwedischen Exporteure nicht den erhofften Anklang.

Zusammenfassung.

Die Art und Organisation der Kreditversicherung wird bestimmt durch die Bedürfnisse des Wirtschaftslebens eines Landes; es ist aber bis heute im allgemeinen noch nicht gelungen, Kreditversicherungssysteme auszubilden, die völlig den Anforderungen der Wirtschaft gewachsen wären. Die gegenwärtig bestehenden Kreditversicherungen suchen noch nach einer befriedigenden Lösung der Probleme.

Die wesentlichsten Grundsätze jeder Versicherung — die Risikenverteilung und das Gesetz der großen Zahl — finden sich überall, nur der Aufgabenkreis der Kreditversicherung wurde in den einzelnen Ländern, je nach den Bedürfnissen, enger oder weiter gezogen.

In Amerika und England zeigt die Kreditversicherung bereits die Umrisse eines bestimmten Systems. Die Kreditversicherung hält sich in den Grenzen der reinen Warenkreditversicherung und ist eine Schadensversicherung im Falle der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners. Das spezialisierte Banksystem übernimmt die Rolle des Kreditgebers und der Kreditversicherung bleibt lediglich das Risiko der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners überlassen.

Die Kreditversicherung in Deutschland hat sich zu einer besondern Art von Bankgeschäft entwickelt, der Ausdruck „Kreditversicherungsbank" wurde nicht willkürlich gewählt. Die Kautions- und Garantieversicherung ist ebenso häufig, wenn nicht häufiger, als die Warenkreditversicherung, sogar die Finanzierungsgeschäfte werden mit gewissen Vorbehalten von den Versicherungsgesellschaften zugelassen.

Die größte Vielseitigkeit weist das französische System auf.

Hier wird die Kreditversicherung grundsätzlich auf alle Risiken des Kredits ausgedehnt. Jede Operation, die auf Grund tatsächlich getätigter (zum Unterschied von fiktiven) Geschäfte, zur Entstehung einer Forderung führt, kann Gegenstand der Kreditversicherung sein. Dagegen bleiben Transaktionen, denen ein spekulatives oder fiktives Geschäft zu Grunde liegt, von vornherein von der Kreditversicherung ausgeschlossen. Allerdings ist dieses Betätigungsfeld, das dem französischen System zugesprochen wird, nicht von allen französischen Gesellschaften aufgenommen worden. Destanne charakterisiert die französischen Kreditversicherungsgesellschaften folgendermaßen: „Seule, la Nationale Crédit s'est occupée de l'ensemble du problème et dans tous les domaines: commerce, banque, industrie, agriculture etc., elle examine avec soin les propositions qui lui sont faites. L'assureur ce met à la disposition du public pour lui garantir dans tous les cas particuliers qui peuvent ce présenter, la bonne fin des créances.

Les autres compagnies réservent au contraire leur activité aux opérations commerciales, aux ventes à crédit pour fourniture de marchandises vendues."

Die staatliche Exportkreditversicherung bedeutet einen Versuch, die Kreditversicherung in Zeiten wirtschaftlicher Depression und politischer Unsicherheit zu fördern und der Kreditversicherung Wege für ihre künftige Entwicklung zu zeigen. Die Dauer der staatlichen Unterstützung des Exportes ist in allen Ländern begrenzt, weil das Geschäft der Exportkreditversicherung der privaten Initiative überlassen werden soll, sobald die politischen und wirtschaftlichen Verhältnisse den privaten Kreditversicherungsgesellschaften die Übernahme des großen Risikos gestatten. Das Risiko ist heutzutage stark gestiegen und die Zahl der Konkurse hat in allen Ländern bedeutend zugenommen. Das Fehlen der guten Risiken ist eine Erscheinung, mit der ein jeder Kreditversicherer rechnen muß. Die Entwicklungsmöglichkeiten der Kreditversicherung sind daher vielfach gehemmt; daß die Kreditversicherung, ungeachtet der hindernden Umstände, dennoch einen bemerkenswerten Aufschwung nimmt, ist ein deutlicher Beweis für ihre wirtschaftliche Notwendigkeit.

Die Kreditversicherung beschränkt sich heute nur auf das inländische Geschäft. Der erste Schritt zu einer internationalen Arbeitsgemeinschaft wurde von der Trade Indemnity Company unternommen, durch Vergemeinschaftung der Interessen der bedeutendsten Instituten der meisten an der Kreditversicherung beteiligten Länder.

Die internationale Kreditversicherungskonferenz in London, an der 18 Nationen teilnahmen, brachte den allgemeinen Wunsch zum Ausdruck, bei der Lösung der Probleme Hand in Hand mit allen Nationen vorwärts zu schreiten.

Wenn der internationalen Konferenz auch kein sichtlicher Erfolg zuteil geworden ist, so ist doch die Tatsache allein von Bedeutung, daß hier das erste Mal die Vertreter der Kreditversicherungsgesellschaften aller Länder miteinander über die Lösung der Probleme der Kreditversicherung verhandelt haben. Das wirtschaftliche Interesse, der wirksamste Antrieb jedes wirtschaftlichen Handelns, wird und muß Wege finden, um alle Probleme, die heutzutage noch ungelöst sind, restlos zu lösen.

Inhaltsverzeichnis.

	Seite
1. Vorwort	3
2. Quellen- und Literaturverzeichnis	5
3. Einleitung	9
I. TEIL:	
4. Die geschichtliche Entwicklung der Kreditversicherung:	
a) England	16
b) Vereinigte Staaten von Amerika	22
c) Frankreich	29
d) Deutschland	39
e) Andere Länder	48
II. TEIL:	
5. Grundsätze der gegenwärtigen Kreditversicherung:	
a) Die Formen der Kreditversicherung	52
aa) Einzelversicherung	52
bb) Mantelversicherung	53
cc) Pauschalversicherung	53
b) Die Kreditversicherungspolice	57
aa) Der Vesricherungsantrag	57
bb) Analyse der Kreditversicherungspolice	58
cc) Beteiligung des Versicherungsnehmers am Risiko	59
dd) Normale (erste) Verluste	60
ee) Begrenzung der Garantie	61
ff) Einzelkundenlimit	61
gg) Die Deckung	62
hh) Zahlungsunfähigkeit	63
ii) Aufschiebung der Garantie	63
kk) Laufzeit und Erneuerung der Police	64
c) Prämien	64
d) Feststellung des Schadens	67
aa) Notifikation des Schadens	67
bb) Der Schadennachweis	68
cc) Die Deckung	68
dd) Direkte Deckung	69
ee) Pauschaldeckung	69
e) Organisation der Kreditversicherung	72
aa) Die Gesellschaftsformen	72
bb) Rückversicherung	74
cc) Internationale Bestrebungen auf dem Gebiete der Kreditversicherung	78
III. TEIL:	
6. Die Exportkreditversicherung	84
a) England	86
b) Deutschland	90
aa) Das Berliner System	91
bb) Das Hamburger System	96
c) Vereinigte Staaten von Amerika	100
d) Andere Länder	102
7. Zusammenfassung	106

ERRATA CORRIGE.

22.	Seite	22.	Reihe	v. o.	anstatt gesucht — versucht
23.	„	10.	„	v. u.	„nach" ist zu streichen
24.	„	13.	„	v. o.	anstatt folgenden - folgende
32.	„	19.	„	v. o.	„ Geschäftes - Geschäften
36.	„	2.	„	v. u.	„ mächitge — mächtige
61.	Seite	21.	Reihe	v. o.	anstatt Fereign — Foreign
73.	„	9.	„	v. o.	„ der — die
74.	„	13.	„	v. o.	„ amphoren — amorphen
79.	„	21.	„	v. o.	„ sattfand — stattfand
81.	„	11.	„	v. u.	„ enore — oenore

Curriculum vitae.

Ich, Alexander Francuski, bin geboren den 20. Mai 1904 in Novi-Sad (Jugoslavien), als Sohn des Bankdirektors Milan Francuski und seiner Ehefrau Sophie, geborene Sterio. Das Gymnasium besuchte ich in Novi-Sad und bestand den 24. Juni 1922 die Maturitätsprüfung. Die ersten zwei Semester von 1922—1923 war ich an der Hochschule für Handel und Verkehr in Zagreb inskribiert und habe am 23. Oktober 1923 die erste Staatsprüfung abgelegt. Vom Oktober 1923 bis 1925 verbrachte ich vier Semester an der Hochschule für Welthandel in Wien, und bestand den 25. November 1925 die Diplomprüfung. Im Winter-Semester 1925/26 besuchte ich die Vorlesungen an der Staatswissenschaftlichen Fakultät der Universität zu Wien. Das Studium an der Universität Basel begann ich im Sommer-Semester 1926, wo ich die Vorlesungen der Herren Professoren Michels, Bauer, Landmann, Mangold, Ruck und Dr. Furlan besuchte und nahm an den volkswirtschaftlichen, statistischen und juristischen Seminarübungen dieser Herren teil. Meine Dissertation ist unter der Leitung des Herrn Prof. Michels entstanden.